

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti
Computer Science Department

التجارة الإلكترونية

e - Commerce



محاضرات في التجارة الإلكترونية

اعداد الاستاذ المساعد : عماد متي

قسم علوم الحاسوب – المرحلة الرابعة 2022 – 2023

نبذة عن نشأة التجارة الإلكترونية

تشير التجارة الإلكترونية ببساطة إلى المعاملات التي يقوم فيها الأفراد والشركات ببيع أو شراء المنتجات عبر الإنترنت. وقد بدأت شركات التجارة الإلكترونية في الظهور إلى النور مع بداية التسعينات. ففي عام 1992م أطلق (Book Stacks Unlimited) ليصبح أول سوق إلكتروني لتجارة الكتب، اعتمد في البداية على مكالمات الهاتف ثم تحول عام 1994 إلى موقع إلكتروني. وبعد عام واحد فقط، قام جيف بيزوس بإطلاق متجر أمازون الشهير، ولحقه بيير أوميديار (AuctionWeb) الذي يُعرف اليوم باسم إيباي (eBay).

وبعد 3 أعوام فقط من إطلاق تلك المتاجر الإلكترونية ظهر ما نعرفه الآن بموقع بايبال (PayPal) وهو نظام للدفع الإلكتروني عُد حينها المعجزة التي أضافت الحلقة المتبقية من سلسلة عملية الشراء الإلكتروني، وهي عملية الدفع عن بعد. وقد انطلقت عشرات المواقع والخدمات العالمية مع بداية القرن الحالي ساهمت في جعل التجارة الإلكترونية فيما هي عليه اليوم .

وما زالت عمليات التوسع بمجال التجارة الإلكترونية مستمرة حتى الآن، إذ انطلقت مئات المواقع والخدمات الأخرى التي تساهم في تحسين تجربة التجارة والشراء. ناهيك عن التطورات التي حدثت في المواقع الموجودة بالقائمة السابقة، الأمر الذي ساهم في جعل التجارة الإلكترونية أحد أكثر المجالات تحقيقاً للنمو بالعالم، بمبيعات تخطت 4 تريليون دولار إلى الآن، ومن المتوقع أن تتخطى الـ 5 تريليونات بحلول عام 2022!

ما هي التجارة الكترونية ؟

التجارة الالكترونية او باللغة الانكليزية ال **E-Commerce** : هي عملية شراء وبيع المنتجات أو الخدمات، والقيام بالتحويلات المالية ونقل البيانات باستخدام وسيط إلكتروني (الإنترنت). وهذه العملية تتيح للأفراد والشركات القيام بأعمالهم التجارية دون أي قيود مرتبطة بالوقت أو بالحواجز الجغرافية.

غالبًا حينما نفكر في التجارة الإلكترونية، فإنّ أوّل ما يخطر ببالنا هو المعاملات التجارية بين المورد والعميل، لكن وعلى الرغم من أنّ هذا الأمر صحيح لكن التجارة تنطوي على أكثر من ذلك.

في الواقع هنالك 6 أنواع رئيسية للتجارة الإلكترونية هي كما يلي:

1- بين الشركات B2B

2- من الشركات إلى المستهلك B2C.

3- بين المستهلكين C2C.

4- من المستهلك إلى الشركات C2B.

5- من الشركات إلى الإدارات B2A.

6- من المستهلك إلى الإدارة C2A.



1- التجارة الإلكترونية بين الشركات B2B

أو Business-to-Business باللغة الإنجليزية. حيث يشمل هذا النوع من التجارة جميع المعاملات الإلكترونية للسلع أو الخدمات التي تتم بين الشركات. عادة ما يعمل منتج البضائع وتجار الجملة التقليديون مع هذا النوع من التجارة الإلكترونية.

2- التجارة الإلكترونية من الشركات إلى المستهلك B2C أو Business-to-Consumer والتي

يتم فيها إقامة علاقات تجارية إلكترونية بين الشركات والمستهلكين النهائيين، حيث يشبه هذا النوع إلى حد كبير قسم البيع بالتجزئة في التجارة التقليدية. تتميز العلاقات التجارية في هذا النوع بكونها أسهل وأكثر ديناميكية، لكنها أيضًا قد تكون متقطعة غير مستمرة. ومن الجدير بالذكر أن التجارة الإلكترونية ما بين الشركات والمستهلكين قد تطورت في الآونة الأخيرة بشكل كبير. يوجد اليوم العديد من المتاجر الإلكترونية والمراكز التجارية الافتراضية على شبكة الإنترنت والتي تباع

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

مختلف أنواع السلع الاستهلاكية كالأجهزة الإلكترونية والرقمية، والملابس والأحذية وحتى المواد الغذائية.

3- التجارة الإلكترونية بين المستهلكين C2C أو Consumer-to-Consumer باللغة الإنجليزية. في هذا النوع من التجارة الإلكترونية، تتم جميع المعاملات الإلكترونية للسلع أو الخدمات بين المستهلكين. حيث يتم إجراء هذه المعاملات من خلال طرف ثالث يوفّر منصة أو نظامًا يمكن المستهلكين من إتمام هذه المعاملات بالفعل.

4- التجارة الإلكترونية من المستهلك إلى الشركات C2B وهي اختصار لكلمة Consumer-to-Business باللغة الإنجليزية. هذا النوع من التجارة الإلكترونية شائع على وجه الخصوص في المشاريع القائمة على التعهيد الاجتماعي أو الـ crowd sourcing حيث يقوم عدد كبير من الأفراد بعرض خدماتهم ومنتجاتهم للبيع للشركات التي تبحث عن هذه الأنواع من الخدمات والمنتجات على وجه التحديد. من أمثلة هذا النوع من التجارة، نجد المواقع الإلكترونية التي يقدم فيها مصممو الجرافيك عروضهم لتصميم شعار شركة كبرى مثلاً، وتختار الشركة بعدها تصميمًا واحدًا فقط وتقوم بشرائه. أو مثلاً المواقع الإلكترونية التي تباع صورًا ومقاطع صوتية ومختلف عناصر التصميم الأخرى المعفاة من حقوق الملكية، مثل موقع iStockphoto.

5- التجارة الإلكترونية من الشركات إلى الإدارة B2A

يتضمّن هذا النوع من التجارة الإلكترونية المعروف بـ Business-to-Administration باللغة الإنجليزية، جميع المعاملات التي تتم عبر الإنترنت بين الشركات المختلفة والمؤسسات الإدارية الحكومية. ينطوي هذا المجال على طيف واسع ومتنوع من الخدمات مثل الخدمات الضريبية، أو خدمات الضمان الاجتماعي أو السجلات القانونية وما شابه ذلك. ازداد انتشار هذه الخدمات في السنوات الأخيرة خاصة مع الاستثمارات الكبيرة التي تمّ القيام بها في تطوير وبناء الحكومات الإلكترونية.

6- التجارة الإلكترونية من المستهلك إلى الإدارة C2A

وباللغة الإنجليزية Consumer-to-Administration ، حيث ينطوي هذا النوع من التجارة الإلكترونية على جميع المعاملات الإلكترونية بين الأفراد والإدارات الحكومية، مثل: التعليم: التعليم عن بعد، نشر المعلومات... الخ. الضمان الاجتماعي: نشر المعلومات المتعلقة بهذا المجال، عمليات الدفع... الخ. الضرائب: من تقديم الإقرارات الضريبية والمدفوعات وغير ذلك. القطاع

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

الصحي: حجز المواعيد الطبية، المعلومات والنشرات التوعوية حول الأمراض، دفع تكاليف خدمات الرعاية الصحية... الخ. من الجدير بالذكر أنّ نوعي التجارة الإلكترونية الأخيرين والمتعلقين بالإدارة مرتبطان بقوة بفكرة الكفاءة وسهولة الاستخدام للخدمات التي تقدّمها الحكومة للمواطنين والشركات، وذلك بدعم من قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

فوائد التجارة الإلكترونية وسلبياتها

بعد أن تعرّفت على مفهوم التجارة الإلكترونية وأنواعها، من المهمّ لك الآن الاطلاع على أهمّ مزاياها وجوانب القوّة فيها إضافة إلى سلبياتها ونقائصها. وذلك حتى تتمكن بعدها من اتخاذ قرارك حول ما إذا كنت ستدخل هذا العالم أم تبقى متمسكًا بالتجارة التقليدية. فيما يلي مجموعة من أهمّ هذه المزايا والسلبيات:

مزايا التجارة الإلكترونية

1- انخفاض التكلفة المادية

من أهمّ إيجابيات وفوائد التجارة الإلكترونية انخفاض تكاليف البدء بها. تحتاج المتاجر التقليدية إلى آلاف الدولارات لاستئجار مكان العرض، بالإضافة إلى العديد من التكاليف المبدئية الأخرى كالواجهات الأمامية، وتصميم المحلّ، وشراء مخزون البضائع ومعدّات البيع وغيرها. دون أن ننسى أيضًا أنّ صاحب المحلّ سيضطرّ عاجلاً أو آجلاً إلى توظيف عدد من الأفراد لضمان سير العمل، خاصّة إن كان للمتجر عدّة فروع في مواقع متعدّدة. في التجارة الإلكترونية، لن تحتاج لأيّ من ذلك، إذ ليس عليك استئجار أيّ موقع حقيقي على أرض الواقع للبدء بعملك في البيع، كما أنّ تصميم موقع إلكتروني سيكون بلا شكّ أقلّ تكلفة من تصميم متجر حقيقي، ولن تحتاج إلى أيّ موظفين لإدارة متجر، حيث يمكنك القيام بذلك بمفردك وأنت جالس على أريكتك المريحة في منزلك.

2- دخل مستمر على مدار الساعة

ميزة أخرى من مزايا التجارة الإلكترونية، ألا وهي أنّ المتاجر الإلكترونية تبقى مفتوحة على مدار الساعة! من خلال إعلانات متجرك على الفيسبوك أو جوجل، يمكنك جذب زبائن جديدًا بعد منتصف الليل أو بعد الرابعة فجرًا! ومن أيّ مكان في العالم. بعكس المتاجر التقليدية التي تنحصر ساعات عملها عادة بين التاسعة صباحًا والعاشر ليلاً. من خلال بقاء المتجر الإلكتروني مفتوحًا على مدار الساعة، ستجذب بلا شكّ أولئك الذين لا يستطيعون ارتياد

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

المتاجر التقليدية في أوقات دوامها أو من لا يفضلون التسوق التقليدي وتضييع الكثير من الوقت في عملية البحث عن المنتج الذي يرغبون فيه.

3- مبيعات عالمية

من خلال التجارة الإلكترونية، ستخطى الحواجز الجغرافية وتنتقل بمشروعك إلى المستوى العالمي. قد تعثر على زبائنك في الجزء الآخر من الكرة الأرضية، أو في دول مجاورة وستتمكن من تقديم خدماتك لهم بكل سهولة، دون الحاجة للتواجد معهم في نفس البلد أو المدينة.

4- سهولة عرض المنتجات الأكثر مبيعا تتيح هذه الميزة لأصحاب المتاجر الإلكترونية عرض بضائعهم للزبائن. ففي الوقت الذي قد يضطر فيه التجار التقليديون إلى إنفاق الكثير من الجهد والمال في تصميم طريقة عرض البضائع بغاية جذب الزبائن، يمكن للزبون في المتجر الإلكتروني العثور على المنتجات الأكثر مبيعا بكل سهولة ويسر. لماذا قد ترغب في أن يعثر زبائنك على هذه المنتجات بالذات؟ ببساطة لأن جودتها مثبتة، فقد قام زبائن آخرون بشرائها وتجربتها، وأبدوا رضاهم عنها وإعجابهم بها. وتستطيع أنت بكل سهولة عرض هذه المنتجات بالذات على جمهورك من خلال الرسائل الدعائية عبر البريد الإلكتروني أو من خلال الإعلانات على فيسبوك أو جوجل

5- مكان رائع لعملائك الانطوائيين!

بعض الأشخاص الانطوائيين يمتقون فكرة زيارة متجر تقليدي والدخول في نقاشات مع الموظفين هناك بهدف شراء منتج معين، سواء كانت هذه النقاشات استفسارات عن طبيعة المنتج أو مفاوضات بشأن سعره أو حتى الإجابة عن أسئلة البائعين حول ما يرغبون فيه بالضبط. مثل هؤلاء الأشخاص سيسعدون حقًا بتجربة التسوق الإلكتروني عبر الإنترنت كونها لا تتضمن الكثير من التفاعل مع الآخرين. وفي حال رغبت أحد الزبائن في التواصل مع صاحب المتجر، فكل ما عليه فعله هو الضغط على زرّ "المحادثة الفورية" أو التواصل عن طريق البريد الإلكتروني أو مراسلة الصفحة الرسمية للمتجر على الفيسبوك، ليحصل على كافة الإجابات التي يبحث عنها

6- سهولة الوصول إلى بيانات العملاء والاستفادة منها

تتمثل إحدى أهم مزايا التجارة الإلكترونية في أنه يمكنك الوصول بسهولة إلى بيانات عملائك وتحليلها. إذ أنّ الكثير من العملاء لا يمانعون مشاركة بريدهم الإلكتروني أو عنوانهم أو حتى بعض المعلومات الشخصية عنهم عند شراء المنتجات عبر الإنترنت. بعكس ما قد تكون عليه ردة فعلهم في حال طلب منهم بائع متجر تقليدي الأمر ذاته. ومن خلال تحليل هذه البيانات، سيصبح في وسعك بلا شك تقديم خدمة أفضل لعملائك وبناء علاقة أكثر قوة معهم بل وتخصيص طريقة تسويق منتجاتك بناءً على احتياجاتهم ورغباتهم.

سلبيات التجارة الإلكترونية

مع كلّ إيجابية أو ميزة للتجارة الإلكترونية هنالك بلا شك ما يقابلها من سلبيات أو جوانب ضعف. في النهاية لابدّ من أن نكون واقعيين، إذ لا شيء مثالي تمامًا. وفيما يلي بعض من هذه السلبيات:

1- لا يمكن للزبائن شراء المنتجات في حال تعطل الموقع الإلكتروني

من أسوأ سلبيات التجارة الإلكترونية هو عدم قدرة أيّ شخصٍ على شراء منتجاتك في حال تعطل أو انهيار موقع متجرك الإلكتروني. لهذا السبب، من المهم للغاية أن موقعك قد تمّت استضافته عبر منصة تجارة إلكترونية مناسبة. فعلى سبيل المثال، إن كنت تدفع حدًا أدنى من رسوم الاستضافة على إحدى المنصات المتخصصة في ذلك، وحدثت قفزة في عدد زائري متجرك نتيجة حملة دعائية أو إعلان تلفزيوني، فإنّ موقعك على الأغلب سينهار بسبب عدد الزوّار الكبير، ممّا قد يسبب لك خسارة مادية كبيرة.

2- لا يمكن للزبائن تجربة المنتجات

وعلى الرغم من أنّها المشكلة الحالية الأكبر لمعظم البائعين عبر الإنترنت، لكنها لن تبقى كذلك لوقت طويل، فمع تقنيات الواقع الافتراضي VR والواقع المعرّز AR أصبح بالإمكان تجربة العديد من المنتجات قبل شرائها. ممّا يتيح تجربة أكثر تفاعلية للزبائن. كيف ذلك؟ يمكنك على سبيل المثال إلقاء نظرة على تطبيق Sephora's Virtual Artist وهو متجر إلكتروني لمستحضرات التجميل، والذي يتيح للفتيات تجربة العديد من ألوان ظلال العيون وأحمر الشفاه قبل اتخاذ القرار بشرائها.

3- مجال عالي التنافسية المحاربة من أجل العملاء

هي واحدة أسوأ عيوب التجارة الإلكترونية. وغالبًا ما تشهد أفضل مجالات هذه التجارة تنافسية عالية، مما يجذب أغلب رواد الأعمال إليها. هذا ليس كل شيء، فكلما زادت تنافسية مجال معين، ارتفعت تكلفة الإعلانات المتعلقة بهذا المجال وأضحى بالتالي تحقيق الربح أكثر صعوبة. وللتغلب على هذه المشكلة أمامك حلان: إما باتباع استراتيجية تسويقية مختلفة عن تلك التي يتبعها منافسوك أو أن تلجأ إلى طرق أقل تكلفة للدعاية والإعلان عن منتجاتك، كأن تجذب عملائك لقراءة مدونات ومنشورات خاصة بالمنتجات، ثم تحويلهم إلى صفحة الخاصة بعرض المنتجات كي يشتروا منها، بدلاً من توجيههم إليها بشكل مباشر.

4- قد يكون العملاء قليلي الصبر

في حال كان لدى العميل سؤال أثناء تسوقه في متجر تقليدي، سيكون مندوب المبيعات موجودًا على الدوام للإجابة عليه. لكن هذا الأمر قد لا يكون متوقّفًا في بعض المتاجر الإلكترونية. إذ تتأخر الكثير منها في الردّ على استفسارات العملاء. وكما أنّ ميزة التجارة الإلكترونية هي توافرها على مدار الساعة، فإنّ من عيوبها بالمقابل عدم توقّر خدمة العملاء على مدار الساعة، وهو أمرٌ قد بدأت شركات كثيرة بالفعل في القيام به من خلال توظيف أشخاص في مجال خدمة العملاء للعمل في منوبات ليلية وصباحية بغرض تقديم يد العون والردّ على استفسارات الزبائن في جميع الأوقات.

5- عملية شحن المنتجات وإيصالها للزبائن قد تستغرق الكثير من الوقت

يعتبر زبائن التجارة الإلكترونية أنّ أوقات الشحن وإيصال المنتجات إليهم من أسوأ عيوب هذا النوع من التجارة. فحينما يتسوّق أحدهم في متجر تقليدي، يمكنه شراء المنتج واستلامه على الفور، أمّا في حالة التسوّق الإلكتروني فعليه الانتظار لأسبوعين كحدّ أدنى للحصول على المنتجات.

ما هي مزايا التجارة الإلكترونية؟

من الواضح وجود عدة فروق بين التجارة الإلكترونية والتجارة التقليدية، فكل منهم يتخذ شكلاً مختلفاً لأداء نفس المهمة. بالنسبة للتجارة التقليدية على العميل أن يذهب إلى المحل التجاري بنفسه ويدفع مقابل السلع التي يختارها. أما في التجارة الإلكترونية، فبنقرة واحدة يمكنك شراء المنتجات بغض النظر عن مكان تواجدها وتواجدك.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

ولكل نوع منهم مميزات وعيوب، لكن مع هذا تُحقق التجارة الإلكترونية الآن نموًا غير مسبوق في نسب المبيعات السنوية. كما أنها تلاحق ركب التطور وتواكب التغيرات التكنولوجية؛ في محاولة منها لتوفير تجربة متكاملة للمستهلكين بأبسط الطرق، وتتمثل أهم مميزاتنا في الآتي:

1. سرعة الشراء

تتيح التجارة الإلكترونية للمستهلكين التسوق من أي مكان وفي أي وقت، فليس من الضروري أن يذهب المستهلك إلى مدينة أخرى لشراء منتجات معينة، فقط ببضع نقرات يمكنه الحصول على المنتجات التي يريدونها دون عناء!

إضافة إلى توفر عدد كبير من المنتجات المتاحة أمام المشتريين. ففي السابق، لم يكن بمقدور المشتري اقتناء وشراء منتجات إلا المنتجات المصنوعة محليًا، لكن الآن بإمكانك الشراء من كل دول العالم، وبذلك سيكون أمام المشتري مجموعة لا بأس بها من المنتجات

2. سهولة التسوق

من مميزات التجارة الإلكترونية توافرها على مدار الساعة، على عكس المتاجر التقليدية التي تلتزم بساعات تشغيل معينة. علاوة على ذلك، لم يعد المستهلك محدودًا بالمتاجر المحيطة به فقط، بل يمكنه شراء أي منتج يريده حتى لو كان في الجهة الأخرى من العالم.

كذلك توفر المتاجر الإلكترونية بعض الخصائص التي لا تتوفر بالمتاجر التقليدية. من أهمها ميزة البحث عن المنتجات من خلال شريط البحث والتصفح السريع بالعين للمنتجات المتواجدة بنفس الصفحة، وهو ما يوفر على المستهلك جهد وعناء البحث عن المنتجات بالمتاجر التقليدية .

3. انخفاض التكاليف وإمكانية التوسع

لا يستدعي إنشاء متجر إلكتروني قيام صاحب المشروع بتأجير مكان لعرض المنتجات أو إنفاق مبالغ طائلة على تجهيزه، بل يمكنه إطلاق متجره الإلكتروني بأقل تكاليف في أسرع وقت، نظرًا لانخفاض متطلباته المالية مقارنة بالمتاجر التقليدية. كما أن عمليات التوسع لا تحتاج إلى إنشاء فروع جديدة بأماكن أخرى، بل أصبح بالإمكان قيام الشركات بعمل قفزات توسعية لمناطق جغرافية بعيدة .

فلا ترتبط المتاجر الإلكترونية بموقع جغرافي واحد، بل يمكن زيارتها من أي مكان بالعالم مما يعني سهولة الانتشار الرقمي. فبفضل انتشار التسويق الإلكتروني وانتشار وسائل التواصل الاجتماعي أصبح توسيع الحصة السوقية أكثر يسرًا. وهو ما يجعل التجارة الإلكترونية موفرة في تكاليف الإنشاء والتشغيل والتوسع .

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

من الواضح أن التجارة الإلكترونية تتفوق على التجارة التقليدية بالعديد من النواحي، بداية من توفير الوقت والجهد والتكاليف، وصولاً إلى تقديم مميزات أخرى، مثل: إتاحة **كوبونات الخصم** وتوفير العروض بشكل أفضل، ولا ننسى استجابة مشاريع التجارة الإلكترونية إلى آليات التسويق الداخلي (inbound marketing) التي تمثل أغلب الاتجاهات الحديثة للمسوقين.



أساسيات التجارة الإلكترونية

عملياً كل جانب من جوانب العالم الحديث قد تغير بسبب ظهور الإنترنت. هذا التأكيد صحيح بشكل خاص لتجار التجزئة. بالنسبة لأولئك الذين يبيعون سلعهم عبر الإنترنت ، كان هناك تحول واضح في السنوات القليلة الماضية حيث زادت مبيعات التجارة الإلكترونية في جميع أنحاء العالم بشكل كبير.

ومع ذلك ، مع هذه القفزة الهائلة في الفرص للتجار عبر الإنترنت تأتي مجموعة محددة من النضالات والتحديات المتأصلة. عندما يتعلق الأمر بوضع الأساس لعلامة تجارية متطورة ، فإن تنفيذ **أساسيات التجارة الإلكترونية** يمكن أن يكون عملية تستغرق وقتاً طويلاً وتتطلب اعتبارات مستمرة وإبداعاً ومثابرة.

يعتمد نجاح تجار التجزئة في تحويل العناصر التأسيسية إلى مبيعات على مجموعة متنوعة من العوامل ، بما في ذلك كيفية وضع العلامة التجارية للشركة و**استراتيجيات التسويق الرقمي** المستخدمة ومدى تنفيذ سلاسل الخدمات اللوجستية و أساسيات التجارة الإلكترونية الهامة الأخرى.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

وبالعودة إلى البداية ، سنناقش اليوم تسعة من أهم أساسيات التجارة الإلكترونية يجب على التجار إتقانها إذا كانوا يريدون بناء تجارة تجزئة ناجحة عبر الإنترنت.

من خلال هذه العناصر ، والاهتمام الشديد بالتفاصيل وإرادة الشركة للنجاح ، يمكن للتجار صياغة علامة تجارية يمكنها ذات يوم التنافس مع الكبار في صناعة التجارة الإلكترونية. أول أساسيات التجارة الإلكترونية للبائعين للتغلب عليها هي شخصية العلامة التجارية قوية.

1. هوية قوية للعلامة التجارية

عندما يصل المستهلك إلى صفحة مقصودة للتجارة الإلكترونية ، يجب أن يكتسب على الفور إحساساً بالشركة وما تقدمه ، ومن ثم إعلامه بأنه في المكان المناسب. العلامة التجارية هي هوية النشاط التجاري والصورة التي يهدفون إلى تصويرها للمستهلكين.

تُعد هوية العلامة التجارية أحد الأصول الأكثر قيمة للشركة لأنها ، جزئياً ، هي ما يميز المؤسسة عن منافسيها. يمكننا تعريف هوية العلامة التجارية على أنها: “العناصر المرئية للعلامة التجارية ، مثل اللون والتصميم والشعار ، هي التي تحدد العلامة التجارية وتميزها في أذهان المستهلكين.”

تتضمن بعض الفوائد الرئيسية لهوية العلامة التجارية ما يلي:

القدرة على فرض سعر ممتاز

تمكن هوية العلامة التجارية القوية الشركات من فرض سعر أعلى لمنتجاتها. ضع في اعتبارك: لماذا يدفع المستهلكون مقابل سيارة ليكزوس أكثر بكثير مما سيدفعونه مقابل سيارة تويوتا عندما يكونون في الأساس نفس المنتج ، باستثناء عدد قليل من الأجراس والصفارات؟ الجواب هو الصورة التي طورتها ليكزوس.

عندما يتعلق الأمر بتجار التجزئة في التجارة الإلكترونية ، فإن نفس المبدأ ينطبق على إنشاء هوية قوية للعلامة التجارية يخلق تصوراً بأن المستهلكين سيتم تزويدهم بمستوى معين من الجودة ، وبالتالي جذب العملاء الراغبين في إنفاق المزيد قليلاً.

هذا يقودنا إلى النقطة التالية. مفهوم الجودة كما يقولون ، “تحصل على ما تدفعه مقابل”. بالنظر إلى أن ليكزوس تتقاضى رسوماً أكبر بكثير على سياراتها مما تفعله تويوتا ، فهذا يعني أنها منتج متفوق ، أليس كذلك؟ ليس تماماً.

حقيقة الأمر هي أنه على الرغم من أن ليكزوس علامة تجارية جيدة ، إلا أن الناس يدفعون بشكل أساسي مقابل الاسم. يمكن قول الشيء نفسه عن مجموعة متنوعة من منتجات الملابس والأدوات الإلكترونية والمجوهرات وأنواع أخرى من البضائع.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

عندما يتعلق الأمر بتنفيذ أساسيات التجارة الإلكترونية ، فإن هوية العلامة التجارية تمكن التجار من خلق جو من المصداقية والجودة ، على الرغم من الاختلاف الفعلي في القيمة بين البائع ومنافسيه.

ومع ذلك ، فإن الهوية التجارية الرائعة تخلق عالماً من الاختلاف في ذهن المستهلك.

التقدير والولاء

أخيراً ، فإن صياغة هوية قوية للعلامة التجارية كأحد أساسيات التجارة الإلكترونية تجعل الشركة لا تُنسى كثيراً.

من خلال إنشاء شعار مميز ونظام ألوان وصور وعناصر أخرى للعلامة التجارية ، من المرجح أن تبقى الشركات في أذهان العملاء المحتملين.

إذا كان المشترون سعداء بتجربتهم والمنتجات التي يتلقونها ، فمن المرجح أن تساعد هذه الصورة الحادة في تنمية الولاء تجاه العلامة التجارية. علاوة على ذلك ، عندما يجد المستهلك نفسه مخلصاً لعمل تجاري ، فمن الأرجح أن يوصي بهذه الشركة لأصدقائه وعائلته.

2. تصميم سهل الاستخدام

يعد إنشاء موقع يتمتع بتجربة مستخدم جيدة التصميم أحد أهم أساسيات التجارة الإلكترونية. عندما يتعلق الأمر بتصميم الويب ، فإن البساطة هي اسم اللعبة. في الواقع ، يريد 76 بالمائة من المستهلكين أن تسهل عليهم مواقع الويب العثور على ما يبحثون عنه.

ومع ذلك ، تجدر الإشارة إلى أن التجار لا يحتاجون إلى التضحية بالبرقي والأناقة لتحقيق هذا الهدف. في الواقع ، غالباً ما يؤدي النهج البسيط والمبسط في تصميم الويب اليوم إلى مظهر مصقول.

دون الحاجة إلى التعلق الجمالي ، فإن الهدف الرئيسي للتجار هو إنشاء موقع ويب يمكن المتسوقين من العثور على ما يريدون بسرعة وبساطة. حقيقة الأمر هي أن تجار التجزئة لديهم دقيقتين فقط ، وأحياناً ثوانٍ ، لإجراء عملية بيع.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

من خلال مسح مسار الشراء من خلال تحسين واجهات UX للتجارة الإلكترونية ، من المرجح أن يربح تجار التجزئة تحويلات. بصدق ، أحد الأسباب الرئيسية التي تجعل الناس يحبون التسوق على أمازون (باستثناء الاختيار الهائل والشحن السريع) هو أن الموقع سهل للغاية للتنقل والاستخدام.

يملك المستهلكون مجموعة متنوعة من الأدوات تحت تصرفهم للعثور على ما يريدون ببضع نقرات. في حين أن معظم التجار لا يملكون التمويل اللازم لبناء شيء مصقول مثل منصة أمازون ، فإن الحصول على تجربة موقع دقيقة يمكن تحقيقه بالكامل باستخدام الأدوات التي توفرها منصات مثل شوبيفاي و Magento وغيرها.

3. موقع ويب متوافق مع الجوال

هذه النصيحة ليست مجرد واحدة من أهم أساسيات التجارة الإلكترونية. إنه أحد أهم العناصر التأسيسية لأي عمل تجاري ناجح عبر الإنترنت. يصبح هذا التأكيد واضحًا تمامًا عندما يعتبر المرء أن التسوق عبر الهاتف المحمول يمثل الآن أكثر من 50 في المائة من المعاملات عبر الإنترنت.

لذلك ، في عام 2021 ، يعد تحسين الأجهزة المحمولة أمرًا مهمًا لتجار التجزئة عبر الإنترنت للتنافس مع أولئك الذين يروجون بالفعل للوجهات الصديقة للجوال.

بدون موقع ودود ومتجاوب مع الأجهزة المحمولة ، سيكون من الصعب للغاية على التجار تحقيق المبيعات المطلوبة لتنمية علامتهم التجارية.

هذا صحيح بغض النظر عما إذا كانت الشركة تروج لخمس صفحات منتج أو خمسة ملايين صفحة. من خلال إنشاء موقع ويب متوافق مع الأجهزة المحمولة ، يقوم تجار التجزئة بمعالجة أحد أهم متطلبات التجارة الإلكترونية الأساسية لتحقيق النجاح.

4. صور منتجات عالية الجودة

يعد إنشاء صفحات منتجات أفضل أمرًا بالغ الأهمية لتحقيق مبيعات عبر الإنترنت. تبدأ صفحات المنتج الرائعة بصور مذهلة. نظرًا لأن المتسوقين عبر الإنترنت لا يمكنهم التقاط عنصر ما والشعور به بأيديهم ، فإنه يتعين على البائعين عرض صور عالية الجودة تمكن المستهلكين من إلقاء نظرة حميمة على كائن من زوايا متعددة.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

بالإضافة إلى ذلك ، عندما يتعلق الأمر بإنشاء صور مذهلة يتم بيعها ، يجب أن يأخذ تجار التجزئة الوقت الكافي لتسليط الضوء على الميزات المهمة أو الفريدة ، حيث من المحتمل أن تكون هذه الأشياء نقاط بيع لمنتج ما.

عند تضمين صور العناصر في صفحات المنتج ، يجب على البائعين استخدام صور المنتجات من الأمام والخلف والجانبين و (إن أمكن) من الداخل.

علاوة على ذلك ، قد تجد بعض العلامات التجارية (مثل تلك التي تباع معدات الهواء الطلق) أنه من الأفضل تصوير المنتجات في إعدادات العالم الحقيقي من خلال صور "نمط الحياة".

يمكن لهذه الأنواع من الصور إعلام المستهلكين بشكل أفضل بتصميم عنصر ما أو استخدامه وتمكين الأشخاص من تخيل أنفسهم باستخدام المنتج ، وبالتالي إطلاق اتصال عاطفي.

وفي الوقت نفسه ، يجب وضع المنتجات الأخرى (مثل المنتجات الميكانيكية) جنبًا إلى جنب مع خلفية بيضاء حتى يتمكن المستهلكون من إلقاء نظرة أفضل على ميزات وتفاصيل العنصر. ومع ذلك ، فإن أفضل طريقة لمعرفة الصور التي تعمل بشكل أفضل لعناصر وعلامات تجارية معينة هي اختبار A/B لصور المنتج لمعرفة أيها يحقق أفضل النتائج.

5. آراء ومراجعات المستهلكين

عند التحدث إلى أساسيات التجارة الإلكترونية ، فإن القليل من الأشياء تكون أكثر أهمية من تقييمات ومراجعات المنتجات. بصراحة ، يقرأ الغالبية العظمى من المستهلكين مراجعات المنتج قبل شراء عنصر.

لذلك ، فإن أولئك الذين يتركون التقييمات (الإيجابية) لا يدفعون مقابل عنصر فحسب ، بل ينتهي بهم الأمر إلى التوصية به للآخرين. ونتيجة لذلك ، فإن الكلمات التي يكتبها العملاء عن منتج ما يمكن أن يكون لها تأثير أكبر بكثير من تأثير الشراء الفردي.

ومع ذلك ، يتردد بعض مالكي المواقع في تمكين ميزة مراجعة مواقعهم لأنهم يخشون أن يترك بعض العملاء مراجعات سلبية ، وبالتالي يلطخون صفحات منتجاتهم.

ومع ذلك ، غالبًا ما تبدو المنتجات التي لا تحتوي إلا على تقييمات متوهجة مشبوهة أو غير أصلية للمستهلكين. يؤدي هذا النوع من الديناميكيات إلى ظهور إشارات حمراء للمتسوقين ، مما يؤدي إلى عدد أقل من التحويلات.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

علاوة على ذلك ، يعد تعلم التعامل مع المراجعات السلبية مهارة قيمة يجب على التجار إتقانها إذا كانوا يخططون للنجاح في التجارة الإلكترونية. بالإضافة إلى ذلك ، تعد المراجعات مصدرًا مثاليًا للمحتوى الذي ينشئه المستخدم ، والذي يمكن أن يساعد في تعزيز أداء المتجر في [صفحات نتائج البحث SERPs](#).

اعتمادًا على نظام التجارة الإلكترونية الذي يستخدمه البائع ، هناك العديد من المكونات الإضافية والإضافات والتطبيقات التي تمكن تقييمات المنتج والمراجعات حتى يتمكن المشترون من إشادة المنتج.

ومع ذلك ، عندما يتيح موقع ما وظيفة المراجعة على موقعه على الويب ، فمن المستحسن بشدة أن يكون لديك خطة للحصول على المزيد من مراجعات المنتج حيث لا توجد تقييمات مشبوهة مثل جميع التقييمات الإيجابية

6. عملية دفع مبسطة

أحد الأسباب الأكثر شيوعًا لتخلي سلة التسوق هو "عملية دفع طويلة جدًا / معقدة". لذلك ، فإن أحد أهم أساسيات التجارة الإلكترونية هو الترويج لعملية دفع سهلة وبسيطة. لتحقيق هذا الهدف ، هناك عدد قليل من العناصر التي يجب أن يمتلكها التجار.

أولاً ، تعد صفحة الدفع كضيف أمرًا ضروريًا لأن إنشاء الحساب الإبداري هو سبب 31 بالمائة من العربات المهجورة. حقيقة الأمر هي أن المستهلكين لا يريدون إنشاء حساب مع كل موقع يشترون منه. نتيجة لذلك ، يؤدي إنشاء الحساب إجباريًا إلى إبطاء الأمور ويؤدي إلى خسارة عمليات الشراء. عملية دفع مبسطة

ثانيًا ، في محاولة لردع التخلي ، يجب أن تهدف المواقع إلى إبقاء عملية الدفع الخاصة بها في خطوة أو خطوتين. يمكن أن يكون شريط التقدم الذي يتيح للعملاء معرفة مدى قربهم من الانتهاء طريقة جيدة لإبقائهم في العملية.

ومع ذلك ، بغض النظر عن عدد الصفحات التي يجب على المتسوقين المرور من خلالها (والتي يجب أن تكون قليلة قدر الإمكان) ، فمن الأهمية بمكان تقليل عدد حقول النموذج التي يجب على المستهلكين إكمالها.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

من خلال تضمين الحقوق الضرورية فقط لإكمال الطلب ، من المرجح أن يصل العملاء إلى صفحة "شكرًا لك" الخاصة بالعملية.

للمساعدة في تسريع الأمور ، يجب على تجار التجزئة أيضًا التفكير في استخدام حقول الملء التلقائي لملء البلدان والمدن والولايات وما شابه ذلك حتى يتمكن المتسوقون من إكمال طلباتهم بشكل أسرع.

على الرغم من أن حقول الملء التلقائي ليست من أساسيات التجارة الإلكترونية ، إلا أنها بالتأكيد تساعد في زيادة التحويلات.

7. خدمة عملاء متفوقة

عندما يتعلق الأمر بتعلم أساسيات التجارة الإلكترونية التي من شأنها بناء ما يلي ، ورفع مستوى رضا العملاء والتأكد من أن العلامة التجارية ذات قيمة للمتسوقين ، فإن خدمة العملاء الممتازة تقع بالقرب من أعلى القائمة.

نظرًا لأن تجار التجزئة الإلكترونية يُحرمون من التفاعل وجهًا لوجه مع جمهورهم ، فإن ضمان توفير تجربة عملاء عالمية المستوى من خلال جميع المكالمة الهاتفية والمحادثات المباشرة ورسائل البريد الإلكتروني وما إلى ذلك أمر بالغ الأهمية لتنمية الولاء والمشاعر الإيجابية عبر الإنترنت

8. طريقة تنفيذ الطلبات الصلبة

بطبيعة الحال ، يرتبط تنفيذ الطلبات ارتباطًا وثيقًا برضا العملاء. بفضل قوى مثل Amazon ، أصبح المستهلكون غير راغبين بشكل متزايد في الانتظار لأسابيع لتلقي منتج يتم طلبه عبر الإنترنت.

لذلك ، ما لم يكن البائعون يتعاملون في المنتجات الرقمية ، فإن **استراتيجية** التنفيذ القوية هي واحدة من أساسيات التجارة الإلكترونية الأكثر أهمية. ومع ذلك ، عند البدء للتو ، يمكن أن يكون تنفيذ الطلبات أحد أكثر الأشياء صعوبة في العمل بشكل صحيح.

هذا ينطبق بشكل خاص على البائعين الذين يتنافسون مع كيانات ضخمة في تخصصهم ، ناهيك عن Amazons وWalmarts في العالم.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

في حين أنه من المحتمل جدًا أن العديد من التجار لن يتمكنوا من توفير الشحن في نفس اليوم أو في اليوم التالي مثل عملاق البيع بالتجزئة المذكور أعلاه ، فإن الشحن الأكثر ملاءمة هو شيء يجب على التجار السعي لتحقيقه لأنه سيبقي العملاء سعداء وقادمون للعودة للمزيد.

لذلك ، يعد الاستثمار في استراتيجية تنفيذ الطلبات القوية أحد أسس التجارة الإلكترونية التي يمكن البناء عليها للمساعدة في توسيع نطاق الأعمال بمرور الوقت.

9. خطة تسويق فعالة

تمامًا مثل المتاجر التقليدية ، تعتمد مواقع التجارة الإلكترونية بشكل كبير على استراتيجيات التسويق العملية والإبداعية. بعد كل شيء ، إذا كان المتسوقون لا يعرفون بوجود متجر ، فلن يتمكنوا من الاطلاع على بضاعته. لذلك ، فإن التسويق هو شريان الحياة لشركات التجارة الإلكترونية.

إذا كانت العلامة التجارية لديها موقع ويب ممتاز ومنتجات متميزة وخدمة عملاء ممتازة واستراتيجية رائعة للوفاء ، ولكنها معيبة تمامًا في مجال التسويق ، فإن فرص النجاح تظل ضئيلة نسبيًا.

ومع ذلك ، عند التفكير في أساسيات التجارة الإلكترونية للتسويق ، من أين يجب أن يبدأ البائعون؟ بعد كل شيء ، هناك مجموعة متنوعة من أساليب التسويق التي يمكن الاستفادة منها ، بما في ذلك:

• التأثير على وسائل الاعلام الاجتماعية

• تحسين محركات البحث SEO

• إعلانات الدفع للنقرة PPC

• التسويق عبر البريد الإلكتروني

• تسويق المحتوى

• التسويق بالعمولة

من المحتمل أن تكون إحدى أكثر الأماكن حكمة للبدء في مجال وسائل التواصل الاجتماعي ، حيث أثبتت منصات مثل Facebook و Instagram و TikTok وغيرها أنها جهات مؤثرة لزيادة الوعي وتوليد المبيعات.

هذا صحيح بشكل خاص لأن ميزات مثل منشورات Instagram Shoppable تسمح للبائعين بالترويج للمنتجات بطريقة عضوية.

علاوة على ذلك ، تعد بوابات الوسائط الاجتماعية مصدرًا ممتازًا للمحتوى الذي ينشئه المستخدم (UGC) مثل المراجعات والصور. نظرًا لأن المحتوى الذي ينشئه المستخدم أصبح عنصرًا حيويًا في صناعة التجارة الإلكترونية ككل ، فإن وسائل التواصل الاجتماعي هي نقطة انطلاق طبيعية للعديد من التجار.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

ومع ذلك ، لا يزال من الأهمية بمكان أن يستثمر تجار التجزئة في استراتيجية تسويق شاملة تساعد على توليد حركة المرور ، وبناء الرؤية في SERPs ، وتثقيف العملاء وزيادة المبيعات.

في حين أن جميع أساسيات التجارة الإلكترونية هذه هي عناصر أساسية للنجاح ، تجدر الإشارة أيضًا إلى أن تجار التجزئة يجب أن يأخذوا الوقت الكافي للاختبار والتكرار باستخدام أساليب مختلفة لهذه الأساسيات التسعة ، بالإضافة إلى مكونات التجارة الإلكترونية الأساسية الأخرى.

الحقيقة هي أن كل عمل فريد من نوعه بطريقته الخاصة وأن اختبار A/B ضروري لتحديد ما هو الأفضل لعلامة تجارية فردية. ومع ذلك ، قد لا يشعر بعض البائعين بأنهم مجهزون لمثل هذه المهمة.

كيف تبدأ في التجارة الإلكترونية؟

لكي تبني متجر إلكتروني ناجح عليك قطع شوط كبير من التعلم والتجربة، فتحقيق الربح السريع مجرد وهم زائف، ويشترك الناجحون في التجارة الإلكترونية باتباعهم خريطة عمل واضحة تساعدكم في دخول عالم التجارة الإلكترونية وتحقيق الربح منه، وهذه بعض النصائح لمساعدتك:

1. ادرس جدوى مشروع التجارة الإلكترونية الخاص بك

دراسة الجدوى خطوة أساسية عند بداية أي مشروع، فلا تُبنى المشاريع اعتمادًا على الحدس، بل على البحث وتجميع المعلومات اللازمة حول المشروع. يمكنك من خلال عمل **دراسة جدوى جيدة**؛ معرفة جدوى مشروعك ونسبة تقبل السوق لفكرة المشروع ودراسة الجوانب المادية والتقنية.

هناك عشرات المتاجر المنافسة في الخارج، ولكي تُنشئ متجر إلكتروني وتحصل على حصة من السوق، ينبغي تحديد النقاط التي تميزك عن تلك المتاجر، هل تمتلك خدمة التوصيل الأسرع؟ ماذا عن جعل خدمة عملائك الأفضل من بين منافسيك؟ فكّر في برامج الولاء التي يمكنك إضافتها لعملائك، وحاول قدر الإمكان إيجاد عدة محاور تتميز بها عن منافسيك لتعزيز تواجدك أمام أعين العملاء ولتتمكن من جذبهم إليك .

2. تبني نموذج عمل مناسب

للتجارة الإلكترونية نماذج أعمال مختلفة، ولكي تعرف النموذج المناسب لك، عليك معرفة الخدمات التي يُمكنك توفيرها. على سبيل المثال، يمكنك الاتجاه إلى نموذج البيع بالجملة في حال كنت تمتلك مستودع. بهذا تختلف أنواع نماذج التجارة الإلكترونية تبعًا لما يتوفر لديك من قدرات.

إذا كنت ترغب في بناء عمل ناجح، يجب عليك أولاً بناء علامة تجارية فريدة من نوعها، لفعل ذلك يجب اختيار أصول للعلامة التجارية تكون مترابطة مع شخصية متجرك الإلكتروني، أولاً اختر الاسم ثم انطلق في تصميم الهوية البصرية للمتجر. يساعدك في ذلك الاستعانة بخدمات **تصميم الشعارات الاحترافية** على منصة خمسات.

3. اختر منتجات مناسبة

آخر ما يجب أن تفكر به عند بناء متجر إلكتروني هو محاولة عرض الكثير من الفئات والمنتجات ظناً منك أنها سوف تحقق أرباحاً أكثر، فما الذي سيدفع العميل إلى الشراء منك بدلاً من الاتجاه إلى المتاجر الكبرى مثل سوق وأمازون؟ الإجابة عن السؤال السابق يكمن في تحديد فئة معينة من المنتجات والتميز بها والتأكد من وجود منافسة عادلة، إذ أن غياب المنافسة قد يعني عدم وجود سوق على الإطلاق !

الآن، بعد أن قمت بتحديد نموذج العمل تأتي مرحلة **اختيار السوق والمنتجات** التي سيتم طرحها على المتجر الإلكتروني، ولفعل ذلك بشكل صحيح ابحث عن المنتجات الأكثر مبيعاً بالمتاجر الأخرى، فلا يوجد إثبات لنجاح منتج معين أكثر من تواجد مبيعاتٍ فعلية له. أما إذا كنت تُصنِّع أو تمتلك منتجاتك الخاصة، فيمكنك التوجه إلى العملاء المحتملين والبدء في جمع الآراء حول منتجاتك لتعرف المنتجات الأنسب لعرضها على المتجر الإلكتروني.

4. احسب تكاليف إنشاء متجر إلكتروني

تختلف تكاليف إنشاء المتاجر الإلكترونية اعتماداً على الخطة ونموذج العمل، لكنها في النهاية تعتمد على ميزانيتك، لهذا عليك حساب تكاليف الإنشاء أولاً قبل القفز إلى عملية التشغيل التي يكون لها تكاليف أخرى. وتتراوح متوسط تكاليف إنشاء متجر إلكتروني في عام 2020 بين 1000 إلى 3000 دولار .

لمعرفة الميزانية المطلوبة بالضبط، قم بحساب تكاليف دراسة الجدوى وتصميم الهوية البصرية. وتكاليف النطاق والاستضافة المناسبة لمتجرك لمدة عام، ولا تنس التأكد من الحصول على شهادة (SSL) وإضافة تكاليفها إن لم تشمل خطة الاستضافة والنطاق على بريد إلكتروني احترافي وأدوات الحماية. إلى جانب تضمين تكاليف المبرمج المسؤول عن إنشاء المتجر الإلكتروني، وتكاليف كاتب المحتوى والمسوق الرقمي لمتجرك .

5. حدد طرق دفع مناسبة للتجارة الإلكترونية

بعد أن أصبح لديك فكرة ممتازة ومظهر رائع لعلامتك التجارية، يكون الوقت قد حان لأخذ خطوة للوراء ووضع خطة التشغيل و تحديد ميزانيتها، ابدأ بتحديد الجدول الزمني لمشروعك وحساب التكاليف الشهرية له حتى تصل إلى نقطة التعادل (نقطة تساوي النفقات بالعائد). بعد ذلك خطط للأمور الأخرى مثل: شركات التوصيل، وعدد الموظفين، والخدمات اللوجيستية، وميزانية التسويق.

ولكي تتمكن من استقبال أرباحك من التجارة الإلكترونية ينبغي أولاً أن تحدد طريقة حصول ذلك، هل ستوفر للعميل فرصة الدفع النقدي لمندوب التوصيل عند استلام المنتج؟ أم أنك ستعتمد على طرق الدفع الإلكترونية، أم مزيجاً بينهما؟ في هذه الحالة، تتعدد **طرق الدفع الإلكترونية** وعليك اختيار المناسب لعملائك منها.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

يمكنك إتاحة الدفع عبر البطاقات الإلكترونية، والمحافظ الرقمية، والدفع عبر الموبايل، والتحويل البنكي. في جميع الحالات، حاول قدر الإمكان إتاحة سبل الدفع الأسهل والأكثر انتشارًا بين عملائك، إذ أن طرق الدفع الإلكتروني قد تشكل عائقًا أمام بعض العملاء .

6. أنشئ المتجر الإلكتروني الخاص بك

هناك عدة طرق لإنشاء المتاجر الإلكترونية، إما من خلال برمجةها بالكامل أو الاعتماد على منصات التجارة الإلكترونية. في الحالة الأولى سوف تمتلك القدرة الكاملة على التحكم في متجرك الإلكتروني وبنائه كيفما تريد رغم أنها سوف تستغرق منك بعض الوقت.

أما في الحالة الثانية وهي الاعتماد على منصات لإنشاء المتاجر الإلكترونية، فأفضل الخيارات تتمثل في إنشاء موقع على ووردبريس ثم تثبيت إضافة ووكومرس التي تتيح تحويل الموقع إلى متجر إلكتروني يتضمن جميع النواحي مثل بوابات الدفع، وإمكانية إضافة منتجاتك، وإنشاء فئات المنتجات، وغيرها من المميزات الأخرى .

لا ريب أن عملية التسويق من أساسيات تحقيق الأرباح في التجارة الإلكترونية، فمتجر مثالي لن يعود عليك بشيء دون أن تبدأ في جذب العملاء المناسبين له. هناك العديد من السبل التي يمكنك اتباعها لإدارة متجرك الإلكتروني كالمحترفين، مثل التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، والتسويق عبر البريد الإلكتروني، والتسويق من خلال إنشاء مدونة جذابة لمتجرك، كل ذلك وأكثر يمكنك إيجاده على موقع خمسات وبأفضل التكاليف.

لماذا تفشل بعض المتاجر الإلكترونية

دائمًا ما نستلهم من قصص نجاح المتاجر الناجحة، لكن لا أحد ينظر إلى المتاجر الإلكترونية التي فشلت نتيجة ارتكاب بعض الأخطاء التي كان من الممكن تجنبها. في النقاط التالية أبرز أسباب فشل المتاجر الإلكترونية لكي تتجنبها أثناء رحلتك بعالم التجارة الإلكترونية

1. عدم نشر معلومات تواصل

واحدة من المشاكل التي تواجه الكثير من أصحاب المتاجر الإلكترونية هي عدم نشرهم معلومات تواصل واضحة حول متاجرهم، وهو ما يضع موثوقية المتجر في خطر ويدفع العميل إلى التساؤل حول كيفية التواصل عند حصول مشكلة مع طلباته أو حتى التردد لإجراء عملية الشراء عبر التجارة الإلكترونية .

2. اختيار المنتجات الخطأ

يعتقد كثيرون من أصحاب الأعمال عند الشروع في التجارة الإلكترونية أن المنتجات التي قاموا باختيارها هي الأفضل على الإطلاق، رغم أن الوضع قد يكون مُنعكس تمامًا. لذلك يُعد من الضروري على صاحب

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

الأعمال ألا يقع في غرام اختياراته الشخصية، ويعطي وقتًا في البداية للبحث ودراسة السوق لإيجاد المنتج الأفضل.

إضافة إلى ذلك، تقع الكثير من المتاجر الإلكترونية في فخ عدم وجود توزيع واضح للمنتجات عليها، مثل: عدم تنظيم الفئات المُختارة على سبيل المثال. من الطبيعي في حالة عرض منتجات الملابس على المتجر الإلكتروني أن تصنفها تبعًا لاختلافها، كالقسيم بالمسميات، والقسيم حسب الفئة العمرية كأن تكون (ملابس أطفال، ملابس رجال ..) بعد ذلك تُقسم كل فئة إلى فئات أصغر حتى تُسهّل على العميل عملية بحثه.

3. المنافسة مع عمالقة السوق

يغشى العديد من أصحاب المتاجر الإلكترونية حماس مفرط في البداية، لكنه يخفني بعد فترة دون خبر. يرجع هذا الأمر في معظم الأحيان إلى محاولة عرض جميع فئات المنتجات على المتجر دون التركيز على فئة واحدة. وهو ما يضع المتجر الجديد في منافسة مع متاجر وعلامات تجارية معروفة، وكما ذكرنا في فترة إنشاء متجر إلكتروني؛ أن اختيار فئات محددة للمنتجات وعمل مبيعات معقولة بها، أفضل من محاولة عرض أكبر قدر من المنتجات دون نتيجة.

4. غياب الشفافية

حسنًا، لا يمكن إنشاء متجر إلكتروني دون سياسة استرجاع واضحة، فلن يرغب أحد في شراء منتج لن يستطيع إرجاعه إذا كان معطوب أو تالف، كذلك عند حل الكثير من المشاكل التي قد تصيب المنتجات أثناء التخزين والشحن، لذلك وجود سياسة إرجاع واضحة أمر مهم في عالم التجارة الإلكترونية حتى لو عادت عليك ببعض الخسائر.

كذلك، يُعد اكتشاف رسوم جديدة في الخطوة الأخيرة من عملية الشراء السبب الأكبر الذي يدفع المشتريين إلى التراجع عند الشراء عبر التجارة الإلكترونية، إذ يشعرون بالغضب ظنًا أن المتجر يتعامل معهم بعدم شفافية. زود العملاء برسوم الشحن والضرائب المضافة مقدمًا بصفحة المنتج؛ حتى تتجنب غضبهم في اللحظات الأخيرة وخسارة الغالبية العظمى منهم.

5. إنشاء متجر إلكتروني غير متوافق مع الجوال

يتجه المجتمع أكثر فأكثر تجاه استخدام الجوال بصورة أكبر من استخدام أجهزة الحاسب. ينطبق هذا الأمر بشكل خاص عند إنشاء متجر إلكتروني، فإذا أردت تجنب الوقوع في تلك المشكلة، يمكنك توظيف أحد المبرمجين ليُجعل المتجر متجاوب مع أجهزة الجوال، وحينها سوف تحصل على زيارات أكثر وتجربة أفضل .

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

رغم أن القائمة السابقة تشمل أهم نقاط فشل المتاجر الإلكترونية، إلا أن أسباب فشلها قد يرجع إلى الكثير من العوامل الأخرى مثل: الفشل الإداري، نقص جودة المنتجات، قلة المعلومات، المبالغة في الأسعار، عدم وجود تسويق جيد، وغيرها من الأسباب العائدة على طريقة التشغيل وطريقة الإدارة.

نبذة عن الأرباح في التجارة الإلكترونية

فتح ارتفاع القوة الشرائية لمستخدمي الإنترنت في جميع أنحاء العالم فرصًا هائلة لأصحاب الأعمال للاستثمار في حقل التجارة الإلكترونية، وفقًا لموقع [Business](#) ، فإن أكبر 10 أسواق للتجارة الإلكترونية في العالم هي:

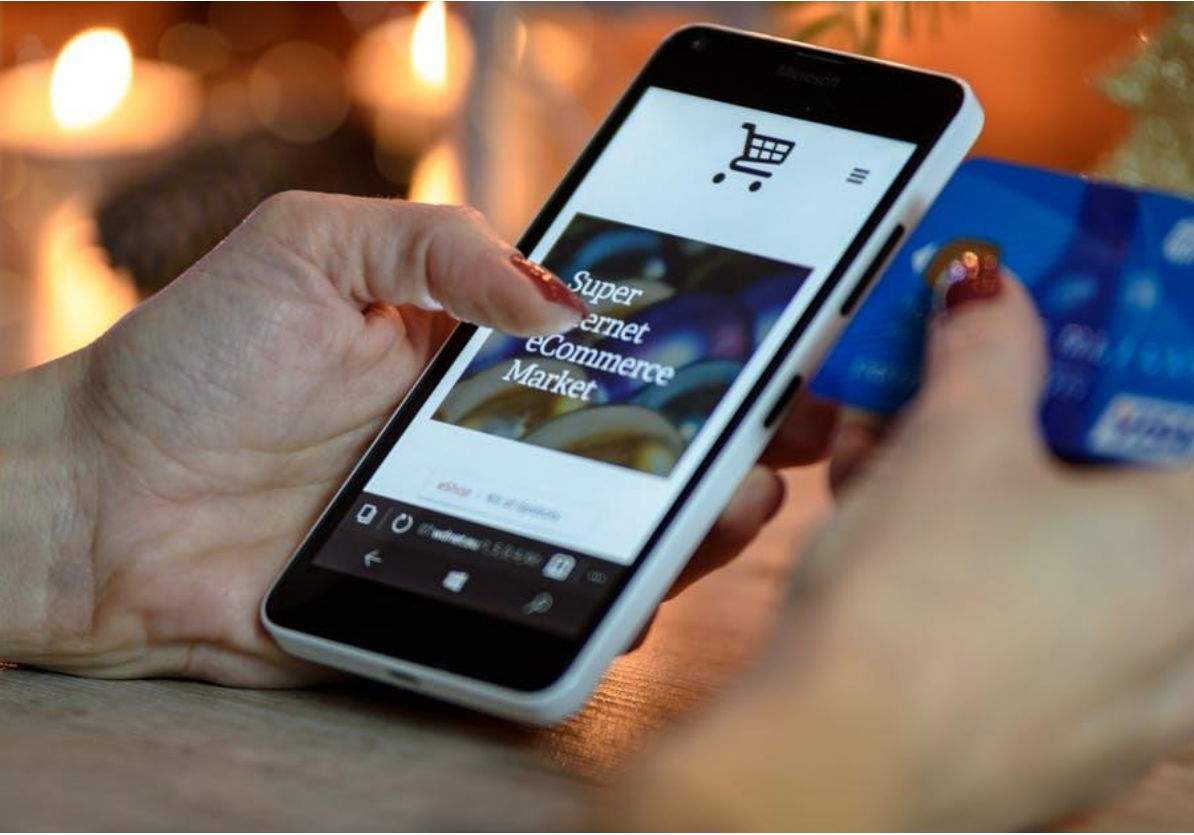
1. الصين: 672 مليار دولار
2. الولايات المتحدة: 340 مليار دولار
3. المملكة المتحدة: 99 مليار دولار
4. اليابان: 79 مليار دولار
5. ألمانيا: 73 مليار دولار
6. فرنسا: 43 مليار دولار
7. كوريا الجنوبية: 37 مليار دولار
8. كندا: 30 مليار دولار
9. روسيا: 20 مليار دولار
10. البرازيل: 19 مليار دولار

التجارة الإلكترونية مجال رائع، إذا كنت تفكر في بدء نشاط تجاري ببناء منصة للتجارة الإلكترونية فهناك أسباب كثيرة بينها إحصائيات الإيرادات المغرية المذكورة أعلاه، إمكانية البدء بتكاليف اقتصادية أقل، ثم أن الوقت مناسب جدًا في سوق الشرق الأوسط وشمال إفريقيا الذي مازال يتعطش لمنصات أكثر، وينفتح أكثر على تقنيات البيع والشراء عبر الإنترنت. إذا كنت مبتدئًا في هذا المجال يمكن أن يكون مقال: أساسيات التجارة الإلكترونية للمبتدئين عونًا كبيرًا لك.

النجاح في التجارة الإلكترونية يتعلق بممارسة الأعمال بالطريقة الصحيحة، على سبيل المثال: تصميم موقع يسمح للمستخدمين بالانتقال بسلاسة وبساطة، تقديم أفضل استخدام لعربة التسوق، إضافة صور عالية الجودة ووصف جذاب للمنتج، توفير بوابة دفع آمنة وتجربة أكثر سلاسة، تتبع عملية الشحن. كل هذه القواعد بسيطة لها آثار إيجابية طويلة الأجل على نجاح عملك في التجارة الإلكترونية، إذا قررت أن تبدأ و تتخلى عن المخاوف التي يمكن أن تعيقك فورًا، إليك أهم أساسيات التجارة الإلكترونية لتحقيق النجاح في هذا المجال:

أهم أساسيات التجارة الإلكترونية

أولاً: موقع إلكتروني متوافق مع الهواتف الذكية



من المتوقع أن يبلغ عدد مستخدمي الهواتف الذكية عام 2020 في العالم حوالي 2.87 مليار مستخدم، أثر الاستخدام الواسع للهواتف الذكية على صياغة عادات الشراء عبر الإنترنت، فمن المرجح أن يشتري 67٪ من المتسوقين من موقع متوافق مع الجوّال أكثر من الموقع غير المناسب، حيث تعد من أهم أساسيات التجارة الإلكترونية. ونقول إحصائيات عام 2017 أن مستخدمو الجوال استأثروا بأكثر من 52٪ من إجمالي عدد الزيارات عبر الإنترنت، وأن 77٪ من مستخدمي الجوّال أجروا بحثاً عن منتج أو خدمة من أجهزتهم المحمولة.

يؤكد الحجم الهائل للأشخاص الذين يستخدمون الأجهزة المحمولة للبحث عن معلومات عن المنتجات وإتمام عمليات الشراء عبرها، إلى ضرورة الوقوف على تصميم موقع إلكتروني متوافق مع الجوال. فالعملاء

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

يشترتون بشكل مباشر وغير مباشر-باستخدام أجهزتهم المحمولة، وإذا لم يكن لديك موقع ويب متوافق مع الجوال، فأنت بذلك تفقد قطاعًا كبيرًا من العملاء.

يُمكنك الموقع المتوافق مع الجوال من ضمان حصول المستخدمين على أفضل تجربة تصفح ممكنة سهلة وممتعة، واكتساب ميزة تنافسية على منافسيك في السوق. في هذا الصدد، تحتاج إلى تصميم هيكل موقع يمكن للمستخدمين التنقل فيه بسهولة عبر الأجهزة الذكية المحمولة، يمتلك القدرة على عرض صور المنتجات والمعلومات بوضوح، كما يجب أن يكون المسار من الصفحة الرئيسية، إلى وصف المنتج، إلى صفحة الدفع بسيطًا وسلسًا، تذكر أن العملاء لا يمكنهم شراء شيء من متجرك الإلكتروني من هواتفهم المحمولة إذا كان من الصعب القيام بذلك.

ثانيًا: التسويق بطريقة احترافية

التسويق بطريقة احترافية واحد من الأسباب المهمة للنجاح في التجارة الإلكترونية، سواء كنت في بداياتك في عالم التجارة الإلكترونية، أو ترغب في التوسع وزيادة العملاء وتحقيق المبيعات فإن الاطلاع على أحدث اتجاهات التسويق ووضع خطة تسويقية لأعمالك هو ضرورة وليست خيارًا. للوصول إلى جمهورك بطرق أكثر فاعلية ينبغي أن تطلع على اتجاهات التسويق التي يستخدمها منافسوك.

التسويق بالمحتوى من الاتجاهات الأكثر قوة، يمكن أن تجذب المزيد من العملاء بواسطة التسويق السليم بالمحتوى الأصلي والترويج له، يوفر هذا النوع من التسويق المزيد من الاهتمام الإيجابي والتفاعل والتحويلات المستدامة، وستضمن بواسطته أن يتلقى جمهورك معلومات جديدة تهمهم، وحلولًا لمشاكلهم على أساس مستمر، ما يزيدهم ثقة أكبر بك وولاء أكثر لك كأكثر المصادر وثوقية. كما يمكنك الاطلاع على أهمية التدوين لمتجرك الإلكتروني في المقال التالي: لماذا يحتاج كل متجر إلكتروني إلى مدونة؟

إلى جانب التسويق بالمحتوى يعد التسويق عبر شبكات التواصل الاجتماعي من الأدوات القوية والفعالة في مجال التجارة الإلكترونية، تساعد شبكات التواصل في تعزيز التفاعل وزيادة عدد الزيارات لمتجرك الإلكتروني، وتطوير قاعدة كبرى من العملاء، وتقديم خدمة ريفية المستوى للعملاء بالاستجابة لشكاوهم والإجابة على أسئلتهم، وتقديم الحلول لهم وتلبية احتياجاتهم. كما يمكن لاستخدام التسويق عبر شبكات التواصل الاجتماعي أن يمنح متجرك الإلكتروني حضورًا ثريًا ومتنوعًا، يعزز سمعة علامتك التجارية.

تسمح مواقع التواصل بسهولة وسرعة التعامل مع المتسوقين وتحسين جودة خدمة العملاء عند فعل الأمر بشكل صحيح، يمكن أن تساعد قنوات التواصل الاجتماعية نشاطك التجاري الإلكتروني في معالجة مخاوف العملاء وبناء علاقات متينة بالمنابعين الذين يمكن أن يدافعوا عن علامتك التجارية حتى في أثناء غيابك.

التسويق بالبريد الإلكتروني، الدردشة الحية على الموقع، تهيئة موقعك الإلكتروني لمحركات البحث، التسويق بالعروض والمسابقات، منح المستخدمين تجربة جيدة في تصفح الموقع وإجراء عمليات الشراء، السماح بنظام التعليقات والمراجعات على الموقع... إلخ. كلها أدوات من الممكن أن تعزز استراتيجيتك في التسويق لأعمالك التجارية إذا استخدمتها بالطريقة الصحيحة.



تفخر شركة أمازون برؤية عالمية تركز على العملاء، ما ساهم بشكل كبير في نجاح أمازون، يقول “جيف بيزوس” المؤسس والمدير التنفيذي لأمازون:

أهم شيء هو التركيز على العميل بهوس، هدفنا هو أن نكون الشركة الأكثر تركيزًا على العملاء في العالم

ونظرًا لالتزام أمازون بخدمة عملاء من طراز عالمي تمكنت من تطوير مجموعة من الأدوات التي يمكن للمستخدمين الاستفادة منها لتتبع الطرود والعودة بسرعة، أو تبادل العناصر المطلوبة وتحقيق البساطة والراحة لتجارب التسوق عبر الإنترنت. وقد أدى تفاني العلامة التجارية لهذا الهدف إلى تحقيق أرباح، حيث حققت أمازون بفضل ذلك في يوليو 2018 قيمة سوقية قدرها 900 مليار دولار للمرة الأولى، وهذا لا يحدث مصادفةً، ولا بخدمة عملاء أقل من المستوى. لقد تم تصنيف أمازون على أنها أفضل علامة تجارية لخدمة العملاء في عام 2012، وفاز فريق خدمة العملاء في أمازون بأوسمة متعددة بسبب تفانيه في منع المشكلات التي تواجه العملاء وسرعة معالجتها

رابعًا: تصميم تطبيق جوال



ليس هناك داعي الآن لأن تتساءل إن كنت ستكتفي [بالموقع الإلكتروني أم ستقوم ببناء تطبيق](#) جوال لمتجرك الإلكتروني، فبسبب النمو المتزايد لاستخدام الهواتف المحمولة والتسوق بها عبر الإنترنت، أصبح [التطبيق الذكي](#) لمتجرك أداة هامة تساهم في زيادة مبيعاتك، وتوسيع قاعدة عملائك، وتعزيز علامتك التجارية.

تستحوذ تطبيقات التجارة الإلكترونية على السوق وتكتسب العديد من المستخدمين وتحقق أرباحًا كبيرة، فالعملاء يفضلون تجربة التسوق على تطبيق الجوال عن التجربة على موقع سطح المكتب أو متصفح الجوال، فهي أكثر ملاءمة للاستخدام خلال التسوق، لذلك من الضروري أن تفكر في منح عملائك تجربة أفضل وأسهل خلال [إنشاء تطبيق](#) جوال لمتجرك الإلكتروني.

يمنح تطبيق أمازون مثلاً تجربة رائعة للعملاء وعدداً من المزايا منها: الحصول على إشعارات عندما تبدأ العروض على قائمة رغبات العميل، يوفر خيارات البحث الصوتي والصوري، وتحسين وظيفة التصفية

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

واقترحات الكلمات الرئيسية الأفضل، إدارة قائمة التسوق بسهولة، وإمكانية تتبع شحن الطلب وإعلام العميل بكل خطوة.

يمكن أن تشجع المستخدمين على تحميل تطبيقك واستخدامه بواسطة تنفيذ العروض المتاحة -المحددة أو الأسعار الخاصة- فقط بواسطة تطبيقك للجوال، أو بنظام المكافآت، بحيث تشجع عملائك على الاستمرار في الشراء من خلال جمع النجوم التي يمكن استخدامها للحصول على عنصر مجاني أو خصم كبير.

خامساً: راقب منافسيك ولا تخشى التغلب عليهم



يعتقد مراقبون أن من المحركات الرئيسية لنمو التجارة الإلكترونية في الشرق الأوسط، ولا سيما في منطقة الخليج، ستكون إمكانات الإنفاق العالية -بسبب ارتفاع دخل الفرد- تطوير شبكات النقل والإمداد، وارتفاع مستويات استخدام الإنترنت ونمو نسبة الشباب من ذوي الخبرة في مجال التكنولوجيا... إلخ.

ما زال سوق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا يغري المستثمرين في مجال التجارة الإلكترونية بمساحاته الكبيرة غير المستغلة، بينما يزداد إقبال المستخدمين على الإنفاق في هذه البلدان، حيث أصبح العملاء أكثر دراية بالشراء عبر الإنترنت في الشرق الأوسط. أظهر استطلاع KPMG عن سلوك المستهلكين المقيمين في الإمارات، أن المستهلكين هناك ينفقون ما معدله **332 دولار** أمريكي لكل عملية شراء عبر الإنترنت، وبحلول عام 2020، من المتوقع أن يصل حجم سوق التجارة الإلكترونية في الإمارات العربية المتحدة

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

وحدها إلى 27 مليار دولار، وفي المملكة العربية السعودية، سيصل إلى 22 مليار دولار أمريكي وفقاً لتقرير صدر عن بايفورت.

في الوقت الحالي، هناك 15% فقط من الشركات في الشرق الأوسط لديها وجود على الإنترنت ويتم شحن ما يقرب من 90% من عمليات الشراء عبر الإنترنت في المنطقة من الخارج. تؤكد هذه الأرقام أن المنافسة ما زالت ممكنة وبشكل كبير في سوق يستعد لتحقيق نمو أقوى في التجارة الإلكترونية، حتى مع وجود لاعب إقليمي مثل موقع نون، ولاعبين دوليين مثل أمازون التي استحوذت على سوق كوم، أو علي بابا الذي يحاول الاستثمار في القدرة الشرائية الكبيرة للمستخدمين في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، إلا أن ذلك لا يمنع من دراسة السوق، ومراقبة المنافسين، للخروج بميزات أخرى يمكنها أن تُمكنك من الحصول على حصة في السوق.

يتكامل نجاح عملك في التجارة الإلكترونية باجتماع عدة عوامل، بدءاً من جودة المنتجات التي تباعها إلى المحتوى الذي تقدمه للعملاء والعملاء المحتملين، إلى مستوى خدمة العملاء التي توفرها، إلى استراتيجيات التسويق التي تتبعها، ومواصلة التطوير مع تغيير اتجاهات وأذواق العملاء... وغيرها كثير. مع القيام بالأمر بالشكل الصحيح، ستصنع لنفسك مكاناً معتبراً في سوق يُتوقع أن يشهد نمواً كبيراً في السنوات القليلة المقبلة.

اعثر عبر منصة مستقل على أفضل المستقلين الخبراء في التسويق عبر شبكات التواصل، وبناء المواقع والتطبيقات الذكية، وصناعة المحتوى وغيرها من الخدمات التي تساعد في نجاح وتطوير أعمالك في التجارة الإلكترونية.

ما هي أفضل المنتجات للبيع عبر الإنترنت؟

لن تستطيع البدء في التجارة الإلكترونية دون معرفة أفضل المنتجات للبيع على الإنترنت، لا سيما أن اختيار المنتج يؤثر تأثيراً مباشراً على نجاح المتجر الإلكتروني. لكنه يشكل تحدياً كبيراً أمام الكثير من رواد الأعمال، خاصةً أنه يتطلب إجراء المزيد من أبحاث السوق، وتحليل احتياجات العملاء، وغيرها من الاعتبارات المهمة التي تقيس جدوى المنتج قبل التأسيس.

المنافسة في التجارة الإلكترونية قوية للغاية، مما يدفعك إلى ضرورة اختيار منتج مناسب ويميزك عن الآخرين. وغالباً ما تُصنّف المنتجات عموماً إلى قسمين، الأول يتمثل في المنتجات الاستهلاكية التي يطلبها الجميع وتباع في مختلف المتاجر، والثاني يتضمن منتجات متخصصة تُصنّع يدوياً وتمنحك ميزة تنافسية.
إدًا، ما أفضل المنتجات للبيع عبر الإنترنت؟

المنتجات الرقمية

تتمثل المنتجات الرقمية في أي منتج غير مادي أو ملموس، مثل الدورات التدريبية والكتب الإلكترونية. كما تتضمن تطبيقات الهواتف الذكية، ومختلف القوالب والمستندات، والتصاميم والأيقونات، والرموز التي يمكن

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

بيعتها أو شرائها عبر متاجر المنتجات الرقمية، مثل [منصة بيكاليكا](#) التي تضم أفضل المنتجات الرقمية الجاهزة لدعم رواد الأعمال العرب، وأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة.

ما يميز هذا السوق الصاعد بقوة هو سهولة استلام المنتج فور الشراء، فلا حاجة للشحن على الإطلاق. فغالبًا يستلم العميل المنتجات الرقمية عبر المتجر الإلكتروني، أو البريد الإلكتروني أو أي وسيلة رقمية أخرى.

وفي تجارة المنتجات الرقمية، تنعدم مشكلة البحث عن مكان لتخزينها، ويمكن من خلالها [تحقيق دخل سلبي](#) مستمر، مما يمنحك فرصة كبيرة في زيادة أرباحك. لذلك، يتجه الكثيرون إلى [بيع المنتجات الرقمية](#) بحساباتها من أفضل المنتجات للبيع على الإنترنت.

الإلكترونيات

يتضمن عالم الإلكترونيات العديد من الأجهزة التي تعد من أفضل المنتجات للبيع على الإنترنت مثل: أجهزة التلفاز، والشاشات، والحواسيب المكتبية والمحمولة، وأجهزة الجوال. فهو سوق رائع يحتوي على منتجات ضرورية لا غنى عنها الآن. لكن من المهم العثور على [موردين موثوقين](#)، لديهم القدرة على توفير منتجات إلكترونية عالية الجودة، لتكون قادرًا على المنافسة وتتمكن من تحقيق إيرادات عالية في ذلك القطاع المزدهم.

تهيمن تجارة الإلكترونيات على نحو [42%](#) من حجم التجارة الإلكترونية e-commerce في الشرق الأوسط. لكن النجاح في هذا المجال ليس سهلاً كما يعتقد البعض، ومن الأفضل إجراء دراسة جدوى لمشروعك قبل البدء، وإن لم تكن متفرغًا لذلك يمكنك توظيف مستقل [متخصص في دراسة الجدوى](#) عبر منصة مستقل، أكبر منصة عربية للعمل الحر، لإعداد دراسة جدوى شاملة واحترافية لمشروعك.

الأكسسوارات الإلكترونية

إذا كنت تبحث عن أفكار منتجات للتجارة الإلكترونية، فلما لا تبدأ في سوق الأكسسوارات الإلكترونية. تشمل هذه الملحقات أجهزة العرض بمختلف أنواعها، ومستلزمات الهواتف الذكية بما فيها الشواحن وسماعات البلوتوث، وعدسات كاميرا الهاتف، والحوامل الثلاثية لأجهزة الجوال، وما إلى ذلك.

المشكلة التي تواجه البائعين عند بيع الملحقات الإلكترونية، تتمثل في كون معظمها مستلزمات حساسة تتطلب تخزينًا خاصًا لعدم تعرضها لأي تلف أو عطل، إضافةً إلى العوائق التي تمنع العميل من تجربة المنتج أولاً، مما يؤثر على [نسبة المبيعات](#) في نهاية المطاف. لذا، يُنصح في هذه الحالة انتهاز سياسة استرجاع جيدة ومُرضية للعميل، والتعاون مع المستهلك في مرحلة ما بعد البيع.

المنتجات الذكية

إذا كنت تبحث عن أفكار منتجات للتجارة الإلكترونية تحقق أرباح مرتفعة، فإن المنتجات الذكية ربما تكون الخيار الأنسب. إذ يمكنك [إنشاء متجر إلكتروني](#) لبيع الساعات الذكية، أو أجهزة المساعد الشخصي الرقمي

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

PDA، إضافةً إلى أجهزة الواقع الافتراضي، ومكبرات الصوت التي تعمل بتقنية البلوتوث، وغيرها من المنتجات الذكية.

لكن يُفضل التخصص في منتج واحد أو منتجين في بادئ الأمر مع دراسة متطلبات السوق المستهدف. على سبيل المثال، تُعدّ الساعات الذكية واحدة من الأجهزة القابلة للارتداء التي تشهد نموًا كبيرًا في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، فما المانع من البدء في تجارتها عبر الإنترنت.

منتجات التجميل والعناية الشخصية

تُعدّ السعودية واحدة من الأسواق المرموقة لمنتجات التجميل والعناية الشخصية في الشرق الأوسط وإفريقيا، لذلك لا شك أن هذه المنتجات من أفضل المنتجات للبيع على الإنترنت. إذ تشمل هذه المنتجات طيف واسع من مستلزمات العناية بالبشرة والشعر، ومستحضرات التجميل والمكياج، وغيرها من لوازم العناية الشخصية.

للنجاح في سوق منتجات التجميل والعناية الشخصية، يجب امتلاك علامة تجارية ناجحة قادرة على المنافسة والتميز، أو بيع منتجات العلامات التجارية الناجحة عبر مواقع التواصل الاجتماعي، أو إنشاء متجر إلكتروني خاص بك، وربما تتضمن إستراتيجيتك لاحقًا التعاون مع المؤثرين وسفراء العلامات التجارية والمسوقين بالمحتوى.

منتجات الرعاية الصحية واللياقة البدنية

زاد الطلب على منتجات الرعاية الصحية واللياقة البدنية في السنوات الأخيرة، لدرجة أنها أصبحت من أفضل المنتجات للبيع على الإنترنت. إذ ينظر المتسوقون إليها من منظور أشمل، فلا تقتصر نظرتهم على اللياقة فحسب، إنما تمتد لتشمل الصحة الجسدية والعقلية، والمظهر الخارجي والتغذية.

فإذا كنت تطمح إلى تأسيس نشاطك التجاري عبر الإنترنت في هذا السوق، فعليك أولاً دراسة منافسيك جيدًا، وأن تكون متخصصًا في هذا المجال، إلى جانب التمتع بالمعرفة والتعليم اللازم حتى تتمكن من تقديم المشورة الصحيحة تجنبًا لوقوع أي أضرار صحية للعملاء.

منتجات الأمومة والعناية بالطفل

ازدهرت منتجات الأمومة والعناية بالطفل خلال السنوات الماضية، مما يجعلها من أفضل المنتجات للتجارة الإلكترونية. إذ تشير الإحصاءات إلى أن حجم هذا السوق قد يتجاوز الـ 8 مليار دولار أمريكي بحلول 2027 في الشرق الأوسط وإفريقيا.

تتنوع منتجات الأمومة والعناية بالطفل في المتاجر الإلكترونية لتشمل حاملات الأطفال المريحة، والموازين الرقمية لقياس درجة حرارة الطفل، وحاويات تخزين الحفاضات المتسخة، وأجهزة مراقبة الأطفال، ومستلزمات الرضاعة والتغذية، وغيرها من الأدوات التي تحرص الأمهات على طلبها للمواليد الجدد.

منتجات العناية بالحيوانات الأليفة

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

لا تقتصر منتجات الحيوانات الأليفة على الأغذية وأوعية الطعام والماء فحسب، إنما تمتد لتشمل ألعاب الحيوانات، وأدوات التخلص من الفضلات، إضافةً إلى الملابس والمكملات الغذائية والزيوت وغيرها.

يتطلب البدء في بيع منتجات العناية بالحيوانات الأليفة على الإنترنت عدة أمور، أبرزها؛ ضرورة التخصص والخبرة في مجال التعامل مع الحيوانات ورعايتها، إضافةً إلى رصد حجم الطلب على منتجات العناية بالحيوانات الأليفة في دولتك وخارجها إذا كنت تخطط للتوسع، والتعاون مع الموردين المناسبين الذين يقدمون منتجات عالية الجودة وتناسب احتياجات جمهورك لضمان تلبية رغباتهم.

المجوهرات والاكسسوارات

مهما تغيرت الأنماط والأذواق على مر العقود، فإن الجواهر وأكسسوارات الموضة ستظل مرغوبة ورائجة في المجتمعات المختلفة، فقد أصبحت واحدة من أفضل [مجالات التجارة الإلكترونية. e-commerce](#)

إذ تشتمل المنتجات المصنوعة من المعادن النفيسة مثل الذهب والفضة والأحجار الكريمة، على الأساور والأقراط، والخواتم والقلادات، وأطقم المجوهرات الفاخرة، وغيرها من أدوات الزينة المرصعة بالذهب والفضة.

هناك العديد من الأسباب التي تجعل الجواهر من أفضل المنتجات للبيع على الإنترنت، لعل أبرزها قدرتها على الاحتفاظ بقيمة المال وسهولة تخزينها، كما أنها وسيلة أساسية لتزيين النساء والاحتفاظ بقيمتها في أوقات الأزمات.

العطور والمسك

الجميع يحب أن يشم الرائحة الجميلة ويضع العطور يوميًا، ومن هنا زاد انتشار مستحضرات العطور والمسك، وأصبحت من أفضل المنتجات للبيع على الإنترنت، ففي منطقتنا العربية تُعدّ الإمارات والسعودية أكبر سوقين للعطور.

قبل البدء في التجارة الإلكترونية من بوابة العطور، لا بد أن تكون على دراية واسعة بجميع أنواع العطور العربية والغربية، وفهم تفضيلات جمهورك المستهدف، ومعرفة خصائص المستهلكين بدقة شديدة.

يمكنك الشروع في ترويج العطور وبيعها أولاً عبر مواقع التواصل الاجتماعي، مع ضرورة إشراك المستهلكين والتفاعل معهم، وبناء علاقات مباشرة مع العملاء [لتحافظ على ولائهم](#) وجذب انتباههم.

وفي مرحلة متقدمة يمكنك إنشاء متجر إلكتروني للبيع من خلاله، مع اتباع الاستراتيجيات التسويقية المناسبة مثل: [التسويق عبر محركات البحث](#)، و[التسويق بالمحتوى](#) عبر إنشاء محتوى هادف يتقف الجمهور ويحثهم على الشراء من متجرك، بما يتوافق مع احتياجاتهم.

الهدايا والمشغولات اليدوية

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

يُعدّ سوق الهدايا والحرف اليدوية عبر الإنترنت فرصة سانحة للحرفيين والمصممين وصانعي المشغولات اليدوية، فهو يتضمن منسوجات الديكور المنزلي وأدوات الاستحمام والتحف المصنوعة يدويًا، فضلاً عن صناعة الشموع والهدايا وغيرها.

بمجرد التفكير في تجارة الهدايا والمشغولات اليدوية عبر الإنترنت، ينبغي معرفة القنوات التي يمكن من خلالها بيع هذه المشغولات. فغالبًا ما تكون البداية بالبيع عبر صفحات ومجموعات على مواقع التواصل الاجتماعي مثل إنستغرام وفيسبوك.

من الضروري معرفة التكلفة الحقيقية لمنتجك، فهي لا تقتصر على سعر المواد والمكونات المصنوع منها المنتج فقط، إنما تشمل خبرتك ووقت صناعتك، وتكاليف التسويق وخدمة العملاء ورسوم الشحن. ومن المهم تنويع قنوات الترويج للمشغولات اليدوية لتتمكن من إيجاد العملاء المحتملين بسهولة.

لعب الأطفال

لا يخلو منزل الآن تقريبًا من لعب الأطفال، فهي سوق استهلاكي رائع، ومن الخيارات الجيدة دائمًا للانطلاق في التجارة الرقمية مهما كانت تكلفة مشروعك. فإذا كنت تمتلك ميزانية محدودة تستطيع البدء ببيع أنواع معينة من الألعاب عبر الشبكات الاجتماعية، أما لو كانت الميزانية كبيرة فقد تتوسع في بيع مختلف الألعاب عبر متجرك الإلكتروني.

بأي حال من الأحوال، يجب التخطيط الاستراتيجي الجيد قبل البدء في بيع لعب الأطفال عبر الإنترنت، وذلك من خلال إنشاء قائمة بأهم منتجات الألعاب وأكثرها شعبية، واختيار الألعاب الجذابة والممتعة بما يتناسب مع عُمر الطفل وعقليته وفضوله.

اللوازم المكتبية والمدرسية

المنتجات المكتبية والمدرسية من السلع الاستهلاكية الضرورية في أي دولة، فهي تشتمل على أدوات الكتابة مثل الأقلام والممحاة، وأدوات التنظيم المكتبي، وحافظة الأقلام، والكراسات، وفرشاة التلوين، فضلاً عن المنتجات الورقية، ومشابك الورق، والملاحظات اللاصقة، وغيرها من اللوازم الفنية والمكتبية.

يتطلب بيع المستلزمات المكتبية والمدرسية عن بعد، توافر مجموعة من الأساسيات، على رأسها ضرورة فهم السوق المستهدف، ومعرفة احتياجات العملاء المحتملين من الطلاب والمعلمين وغيرهم. إضافةً إلى تعلم كيفية إدارة عمالك التجاري، ودراسة التحديات التي قد تواجهك خلال مرحلة بدء التشغيل وما بعدها، ووضع استراتيجيات للتغلب عليها.

مستلزمات السيارات

ملحقات السيارات واحدة من أفضل المنتجات للتجارة الإلكترونية، فهي تضم مجموعة واسعة من البضائع الضرورية لأصحاب السيارات مثل المكنسة الكهربائية المحمولة، وأغطية المقاعد وعجلة القيادة، وحامل

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

هاتف السيارة، فضلاً عن إلكترونيات السيارة، وأغطية المقاعد، وحصائر الأرضية، وقطع الغيار الأساسية، وأكسسوارات السيارات الجديدة والمستعملة.

يستلزم تأسيس مشروع ملحقات السيارات عبر الإنترنت رأس مال ضخّم، لا سيما أن العديد من مستلزمات السيارات باهظة الكلفة. لذا، ينبغي التعمق في دراسة الأكسسوارات التي تنوي بيعها قبل الشراء، والتأكد من أنها تلبي احتياجات العملاء المحتملين، ثم تحديد سعر عادل للمنتج بعد حساب تكاليف التعبئة والشحن حتى لا تقع في الخسارة.

ملحقات السفر

تخيل أنك قررت السفر إلى الخارج، فما هي المنتجات التي ربما تحتاجها في أثناء رحلتك؟ ربما تود شراء عربات الأمتعة، أو الأقفال المخصصة لتأمين الحقائب، أو الموازين الرقمية للتأكد من وزن حقيبة السفر، أو منتجات تعبئة وتنظيم الملابس وضغطها، ووسادات الرقبة والظهر المريحة، وخزانات أجهزة الهاتف واللاب توب، وغيرها من ملحقات السفر.

تُعدّ هذه الملحقات من أفضل المنتجات للبيع على الإنترنت، خاصةً إذا حرصت على توفير المستلزمات الجديدة وحدثت قائمة منتجاتك بصفة دورية، فالمسافرون يبحثون دومًا عن المنتجات العصرية والممزوجة بالتصميمات الإبداعية.

الملابس والأزياء

تحتلّ تجارة الملابس والأزياء شعبية واسعة في مختلف أنحاء العالم، فهي من المنتجات التي لا يمكن الاستغناء عنها. لكن قبل البدء في بيعها على الإنترنت، ضع في حسابك مجموعة من الضروريات، من أبرزها دراسة نوعية الملابس التي ستبيعها، أسأل نفسك: هل تود بيع الملابس الرسمية أم غير الرسمية؟ الملابس الرجالي أم النسائية؟ ما مدى ملائمتها لشرائح الجمهور المستهدف؟

لا تنس إجراء [أبحاث السوق](#)، والبحث عن أفضل الموردين والشركات المصنعة، واختيار الأفضل بناءً على جودة الملابس وسمعة المورد والميزانية المحددة، بحيث يكون التواصل معهم قبل إطلاق متجرك الإلكتروني، لأن ذلك يستغرق وقتاً طويلاً.

لزيادة أرباحك من بيع الملابس عبر منصتك التجارية، اتبع أفضل الممارسات لجذب العملاء المحتملين، مثل تضمين صور احترافية عالية الجودة للملابس، وكتابة أوصاف موجزة وواضحة تحتوي على المقاس والحجم واسم العلامة التجارية، والتأكد من مدى ملائمة عرض صور الملابس على جميع الأجهزة.

الأحذية والحقائب والمحافظ

رغم أن الأحذية والحقائب من أفضل المنتجات للبيع على الإنترنت، إلا أن تجارتها مليئة بالتحديات، لأنها من المنتجات الملموسة التي تحتاج إلى التجربة الفعلية قبل الشراء. لذا، احرص على التعامل مع موردين

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

موثوقين، واختيار المنتجات عالية الجودة. مع ضرورة فحص المنتجات بدقة قبل استلامها من الموردين للكشف عن أي تلفيات محتملة.

بعد ذلك يمكنك عرض منتجاتك عبر الإنترنت بطريقة بسيطة وجذابة؛ كأن توضح للجمهور نوعية منتجاتك والمكونات المصنوعة منها من خلال كتابة أوصاف شاملة ومتكاملة. إلى جانب تصوير المنتجات من زوايا مختلفة بما فيها لقطات من الداخل، وتوفير سياسة استرجاع واستبدال سهلة.

إضافةً إلى وضع إستراتيجية تسويقية ناجحة تحت الجمهور على الشراء مثل: التخفيضات، وتقديم هدايا مجانية للعملاء، أو إرسال عينات للمؤثرين على منصات التواصل الاجتماعي من أجل تجربتها ومشاركتها مع المتابعين.

أدوات الشرب

إذا كنت تبحث عن الاختلاف، فلما لا تفكر في بيع أدوات الشرب المميزة عبر الإنترنت! تشمل أدوات الشرب أباريق الشاي الأنيفة والكؤوس المزخرفة، والعبوات التي تحافظ على المشروبات طازجة، وزجاجات المياه القابلة لإعادة الاستخدام.

لكن من أكثر التحديات التي قد تواجهك في هذا المجال، هو تغيير [احتياجات العملاء](#) بشكلٍ مستمر. لذا احرص دومًا على إجراء [استطلاعات رأي](#) دورية بشأن احتياجات العملاء وملاحظاتهم على المنتجات، وركز على تقديم أدوات شرب مبتكرة وفريدة من نوعها ذات تصميمات جذابة للانتباه.

أدوات التخزين والتنظيم

أدوات التخزين والتنظيم هي المنتجات التي تُستخدم بغرض تنظيم الأشياء وتخزينها للحفاظ عليها لأطول فترة ممكنة، مثل أدوات تنظيم مستحضرات التجميل والمكياج، وحاويات تخزين الطعام، فضلًا عن صناديق تخزين الملابس والأحذية ومنظم أدراج المكتب، وما إلى ذلك.

قبل البدء في بيع منتجات التخزين والتنظيم عبر الإنترنت، من المهم معرفة الأدوات الأكثر بيعًا على منصات التجارة الإلكترونية الشهيرة مثل أمازون، وربما يساعدك ذلك على تحديد المنتجات ومعرفة اهتمامات [الجمهور المستهدف](#).

معدات وأدوات المطبخ

تأتي معدات وأدوات المطبخ ضمن أكثر الاحتياجات لأي أسرة، وتعدّ من مجالات التجارة الإلكترونية قليلة المخاطر وسهلة التنفيذ. لكن إذا كنت تبحث عن التميز في بيع لوازم ومعدات المطبخ، من الأفضل امتلاك خطوط إنتاج قائمة على ابتكار أدوات فريدة للمطبخ، وتمزج بين العملية والمتعة في الاستخدام، أو الشراء من موردين ذوو ثقة، ولديهم منتجات مطبخ جذابة ومتعددة الوظائف.

خطوات البدء في التجارة الإلكترونية

أي مشروع قائم على العشوائية وعدم التخطيط، نهايته الفشل والخسارة بالتأكيد. فالبيع أون لاين يستوجب وضع خطة استراتيجية وتسويقية قبل بدء النشاط التجاري، لتعزيز معدلات النجاح وزيادة المبيعات والقدرة على التنافس والاستمرار. إذًا، كيف تدخل عالم التجارة الإلكترونية E-Commerce؟ وكيف تختار أفضل المنتجات للتجارة الإلكترونية؟

الخطوة الأولى: اختر المنتجات المراد بيعها

محطة الانطلاق في عالم التجارة عبر الإنترنت، تبدأ بالتفكير في المشكلات التي تواجه الناس في حياتهم وكيفية معالجتها. فلا يشترط أن يكون منتجك لا مثيل له أو خدمتك معقدة الصناعة لتحقيق مبيعات مرتفعة. الأهم أن تقدم منتجًا فعالاً وسهل الاستخدام، ويسهم في حل مشكلة ما لدى الجمهور، مع ضرورة أن يتمتع المنتج بميزة وقيمة تنافسية تمحك مكانة قوية في السوق.

يمكنك تحديد أفضل المنتجات للبيع على الإنترنت، من خلال معرفة المنتجات المرتبطة باهتماماتك وهواياتك، أو التي تدعمها أبحاث السوق، والبحث عن السلع الأكثر رواجًا في منصات التجارة الإلكترونية. أضف إلى ذلك ضرورة تحليل مدى ملاءمتها للسوق المستهدف، والتحقق من معدلات الطلب عليها، ومراجعة الاتجاهات الحديثة للمنتجات. ومن ثمّ، اختيار أفضل المنتجات للتجارة الإلكترونية التي تناسب نشاطك.

الخطوة الثانية: حدد جمهورك المستهدف

لنفترض أنك روجت للمنتجات دون تحديد الجمهور المستهدف أو معرفة شخصية المشتري، فما نتيجة ذلك؟ بالطبع، لن تنجح في جذب انتباه العملاء المحتملين ولن تحقق أي إيرادات، وقد تُهدر آلاف الدولارات في الإعلانات التسويقية الموجهة إلى جمهور غير صحيح من الأساس. ومن هنا تكمن أهمية تحديد شخصية العميل أو المشتري.

لذلك، لا تقل هذه الخطوة أهمية عن تحديد المنتجات، إذ يجب التعمق في دراسة الجمهور المستهدف لفهم متطلباته واهتماماته وهواياته ومستوى تعليمه. اسأل نفسك: ما أعمار الشرائح والفئات المستهدفة؟ ما مستوى دخول العملاء المحتملين؟ ما احتياجاتهم؟ هل المنتج الذي تقدمه يلبي تطلعاتهم؟ ما أبرز سلوكيات الشراء التي يتبعونها؟ وكيفية وصول المنتج إلى عملائك؟

الخطوة الثالثة: تأسيس عملك التجاري

بمجرد تحديد المنتجات والجمهور المستهدف، تستطيع الشروع في تأسيس مشروعك التجاري عبر الإنترنت، إذ تختار اسمًا فريدًا وجذابًا لعلامتك التجارية، ولا تنس تسجيل نشاطك التجاري بما يتوافق مع لوائح بلدك.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

وتنفيذ هذه الخطوة يأتي بعد إجراء أبحاث السوق ودراسة المنافسين، واكتشاف نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات باستخدام أسلوب [التحليل الرباعي SWOT Analysis](#) ، وخلالها تبدأ في الظهور عبر الإنترنت لزيادة الوعي بعلامتك التجارية، وتكوين علاقة مباشرة مع عملائك وبناء الثقة والتفاعل معهم.

الخطوة الرابعة: البيع عبر الإنترنت

الآن، أمامك خياران لبدء نشاطك التجاري عبر الإنترنت، أولهما استخدام إحدى بوابات المبيعات الحالية والاستفادة منها مثل: أمازون أو نون. إذ يجري الملايين من المستهلكين عمليات الشراء عبرها، نظرًا لولائهم وثقتهم الكبيرة بهذه المنصات. كما تساعد البائعين الجدد في اختبار الطلب على منتجاتهم، وقياس جدوى تأسيس متجر إلكتروني لبيع المنتجات من عدمه.

لكن على الرغم من هذه المميزات، إلا أن هذه المنصات تمنع البائعين من بناء العلاقات الشخصية مع المتسوقين، ولا تمكنهم من الاطلاع على تقارير بيانات العملاء، إضافة إلى حصولها على عمولات مرتفعة نظير خدماتها.

لذلك، يُعد إنشاء متجر إلكتروني احترافي هو الخيار الأمثل، إذ يمنحك الاستقلالية التي تريدها، وتستطيع من خلاله معرفة جميع البيانات التي تريدها عن العملاء، وتتبع كل تحركاتهم قبل وبعد إتمام عملية الشراء، ويساعدك على بناء علاقات ناجحة وطويلة الأمد مع عملائك، مما يمنحك القدرة على الوصول إلى الصدارة.

وظف الآن [مطور ووردبريس محترف](#) من منصة مستقل، أكبر منصة عربية للعمل الحر، ليطور لك متجرًا إلكترونيًا مميزًا، ويوفر لك [حلول التجارة الإلكترونية](#) ووسائل الحماية لضمان التسوق الآمن عبر متجرك بعيدًا عن القرصنة وسرقة البيانات الشخصية للعملاء.

الخطوة الخامسة: الترويج لمنتجاتك

لحسن الحظ، تتنوع القنوات التسويقية التي تساعد رواد الأعمال والشركات الناشئة على الترويج لمنتجاتهم وخدماتهم. ومن أبرزها التسويق عبر البريد الإلكتروني، والتسويق عبر محركات البحث SEM ، وتحسين محركات البحث SEO ، والترويج عبر مواقع التواصل الاجتماعي المختلفة، والتسويق بالعمولة، والتسويق بالمحتوى، إلى جانب قنوات التسويق التقليدية.

وتلعب القنوات التسويقية دورًا كبيرًا في زيادة الوعي بالعلامة التجارية، وتوسيع قاعدة العملاء وتحويل المتسوقين الجدد إلى عملاء مخلصين. لكن ينبغي معرفة القنوات التسويقية الفعالة والمناسبة لجمهورك، ويمكن تحديدها بناءً على أهدافك التسويقية، وفهم مراحل [رحلة المشتري](#)، ودراسة جمهورك وأماكن تواجده، والوسائط الإلكترونية التي يستخدمها. فذلك يساعدك على تقديم [محتوى تسويقي](#) يناسب اهتماماتهم ويحقق التوسع والانتشار.

الخلاصة

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

التجارة الإلكترونية E-Commerce عالم واسع يحتاج إلى المزيد من العمل والجهد والمثابرة لتحقيق أهدافك المرجوة. وفي بداية رحلتك مع التجارة عبر الإنترنت، عليك تحديد أفضل المنتجات للتجارة الإلكترونية بعناية شديدة، واختيار طرق البيع قليلة المخاطر، والتركيز على العوامل والقنوات التي تجعلك مسيطراً على أعمالك.

كيفية تعلم التجارة الإلكترونية من الصفر

فيما يلي 7 طرق يمكنك من خلالها تعلم التجارة الإلكترونية من البداية حتى الاحتراف، يعزز الجمع بينها من معرفتك إلى حدٍ بعيد:

1. الالتحاق بدورة تدريبية متخصصة

الدورات التدريبية هي منهج دسم متسلسل ثري بالشروحات والأمثلة العملية، لذلك فإن الالتحاق بدورة تدريبية متخصصة هو خطوة أولى منطقية نحو تعلم التجارة الإلكترونية بشكلٍ شامل. نظراً لتداخل التجارة الإلكترونية مع مجالات عدّة مثل التسويق والبيع و**البرمجة** والتصميم، تجمع الدورة جميع المواد التي تحتاجها لتعلم موضوع ما في مكان واحد، بذلك لن تضطر إلى البحث في الإنترنت لقراءة مقال عشوائي وراء آخر عن كل موضوع على حدة.

يتم وضع منهج دورة التجارة الإلكترونية الجيدة من قِبل متخصصين خبراء في مجال إنشاء المتاجر على الإنترنت، ما يعني ضمان استخدام ما تتعلمه في المواقف الواقعية التي ستمر بها عندما تمارس التجارة بنفسك. وغالباً ما توفر العديد منها شهادة إتمام الدورة التي تثبت معرفتك ومهارتك في المجال وتعزز مصداقيتك عند التقدم للحصول على وظيفة.

إذا كنت تبحث عن دورة تجارة إلكترونية مجانية باللغة العربية فإن [الدورة التي تقدمها جوجل](#) خيار جيد لأنها تناسب المبتدئين وتندرج في شرح مفاهيم التجارة الإلكترونية، بدءاً من تطوير الفكرة ودراسة السوق وحتى الترويج لعملك وإدارة النفقات.

2. قراءة كتب التجارة الإلكترونية

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

يقولون إن أكثر طريقة آمنة للتعلم هي التعلم من تجارب الآخرين، والكتب هي خلاصة سنوات وربما عقود من الدروس والتجارب والأخطاء، النجاحات والإبداعات مضغوطة في حوالي مائتي صفحة. تدور كتب التجارة الإلكترونية حول ما هو أكثر من مجرد البيع والشراء.

على سبيل المثال، تتضمن هذه القائمة من [كتب التجارة الإلكترونية الأكثر مبيعاً](#) موضوعات عن زيادة الأعمال وبناء العلامة التجارية، تحويل العملاء المحتملين إلى عملاء فعليين وتحقيق الأهداف، المنصات الاجتماعية وتصميم المواقع، الكتابة والتسويق عبر البريد الإلكتروني وغيرها.

تطول قائمة الكتب التي تتناول التجارة الإلكترونية، سواء على مواقع مثل أمازون و Goodreads وفي دور النشر المختلفة. اتبع الإرشادات التالية لمساعدتك على اختيار الكتاب المناسب:

- اطلع على الوصف الذي يشرح الموضوع الذي يناقشه الكتاب.
- تعرف على السيرة الذاتية للكاتب التي قد تؤكد على خبرته، ولماذا ينبغي الانصات لما يقول.
- اقرأ فهرس الكتاب لكي تتعرف بالتفصيل على محتوياته، قد تعثر على الموضوعات الدقيقة التي تنتظر أن يناقشها الكاتب.
- راجع آراء المشترين ولاحظ انطباعاتهم عن الكتاب، تحمل بعض مراجعات القراء وجهات نظر قيمة عن المحتوى تساعدك في حسم قرارك.

3. تابع مدونات التجارة الإلكترونية

تضمن قراءة مقالات التجارة الإلكترونية دورياً اطلاعك على كل ما هو جديد في عالم التجارة عبر الإنترنت، وتوسيع معرفتك بشكل دائم. لذا لا غنى لك عن متابعة مدونات التجارة الإلكترونية التي تطرح محتوى متخصص وموثوق، كما تلتزم بجدول نشر دوري يساعدك في البقاء على اطلاع بأحدث اتجاهات مجال التجارة الإلكترونية.

من أبرز مدونات التجارة الإلكترونية مدونتي [مستقل وخمسات](#)، إذ تخصص كل منهما أرسيفاً كاملاً ومتجدداً عن التجارة الإلكترونية. لا تناقش هذه المدونات الموضوعات بشكلٍ نظري يوفر معلومات عامة فقط، بل تنشر الكثير من الشروحات المتعمقة المدعمة بلقطات الشاشة والأمثلة العملية، بالإضافة إلى الأدلة الشاملة خطوة بخطوة. كما تغطي معظم دقائق المجال، بدءاً من [كيفية إنشاء متجر إلكتروني بالتفصيل](#) حتى [كيفية كتابة الشروط والأحكام](#) مروراً بـ [إدارة المخازن](#) و [تصوير المنتجات](#) و [شركات الشحن](#) وغيرها من مجالات التجارة الإلكترونية.

4. استمع إلى البودكاست المتخصصة

يحظى البودكاست بشعبية جيدة لسبب وجيه هو توفير المحتوى في شكل يسهل متابعته في أي مكان ووقت، خاصة بالنسبة للجمهور الطموح والمشغول مثلك. فمثلاً تحتاج قراءة الكتب والمقالات إلى تفرغ وتركيز بينما يسمح البودكاست بتعدد المهام والاستماع إلى الحلقة بينما تقوم بعمل آخر.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

عادةً ما يقدم حلقات بودكاست التجارة الإلكترونية أحد خبراء المجال، يحكي فيها أبرز القصص وأفضل نصائح التجارة الإلكترونية ويستضيف رواد الصناعة. تسمح بعض قنوات البودكاست أيضاً للمستمعين طرح الأسئلة، ما يعني الحصول على إجابات محددة لسؤالك من متخصص. ابحث في منصات البودكاست مثل جوجل بودكاست وأبل بودكاست وسبوتيفاي، للعثور على هذا النوع من البودكاست.

5. انضم إلى مجتمعات التجارة الإلكترونية المتخصصة

متابعة المجتمعات المتخصصة هي طريقة أخرى تساهم في تعلم التجارة الإلكترونية، تتميز بالمحتوى الفريد الذي لن تجده في طرق التعلم التقليدية التي تناولناها. على سبيل المثال، يقدم [مجتمع حساب I/O](#) مساحة نقاش واسعة عن التجارة الإلكترونية، تتميز بالأفكار الجديدة وثراء المعلومات.

يتفاعل أعضاء [مجتمع التجارة الإلكترونية](#) مع المشاركات برودود موضوعية وقيمة، ويشارك العديد منهم تجاربهم الخاصة في التجارة الإلكترونية، وأحدث الاتجاهات وأدق الموضوعات التي تهتم أصحاب المتاجر. كما يمكنك طرح التساؤل الذي يشغلك حول أمر ما، ثم استقبال إجابات أعضاء المجتمع، أو الاطلاع على الأسئلة التي طرحها الغير وإجابات المجتمع عليها.

يتميز مجتمع حساب I/O بنظام التصويت ونقاط السمعة الذي يحفز على طرح مساهمات عالية الجودة، ويضمن إثراء النقاش بحوار راق وهادف بين ذوي الاهتمامات المشتركة، كما يتضمن أقسام أخرى ذات صلة بخلاف التجارة الإلكترونية، مثل التسويق الإلكتروني وريادة الأعمال والأفكار والمال.

6. مارس التجارة الإلكترونية بنفسك

الممارسة هي الطريقة الصعبة في تعلم التجارة الإلكترونية، مع ذلك تمنحك خبرات ذهبية ودروساً لا تُنسى. البيع عبر مواقع التواصل الاجتماعي مثل [فيسبوك](#) و [انستغرام](#) من أكثر طرق البيع أمناً، إذ لا تحتاج إلى تطوير متجر إلكتروني حقيقي مع ما يلحقه من تكاليف وأعباء مالية لزوم التطوير والتصميم والاستضافة وشراء النطاق ..إلخ.

اختبر البيع على المنصات الاجتماعية لفترة تجريبية عبر [إنشاء إعلان ممول](#) بميزانية صغيرة، لاحظ من هذه الفترة [سلوك العملاء](#) وتحديات البيع وحجم الأرباح المتوقعة، حسن خدماتك و ابحث عن حل للمشكلات التي قد تطرأ، ثم توسع في التجارة تدريجياً.

في مرحلة لاحقة بعد اكتساب خبرة جيدة وتحقيق بعض الأرباح، يمكنك الاستثمار في [إنشاء متجر إلكتروني](#) حقيقي عبر البرمجة المخصصة أو إحدى برمجيات التجارة الإلكترونية الجاهزة مثل ووكومرس وشوبيفاي.

7. المشاركة في فعاليات ومؤتمرات التجارة الإلكترونية

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

تزخر أحداث التجارة الإلكترونية مثل المؤتمرات والمعارض والندوات بنصائح التجارة الإلكترونية العملية، وبفرص ثمينة للتواصل مع التجار الآخرين على الإنترنت، والأهم من ذلك فرصة التعلم من الآخرين، سواء رواد ناجحين أو خبراء المجال.

تحفل الأحداث المختلفة بمشاركة العديد من العلامات التجارية القائمة بالفعل، التي تشارك رؤاها للمستقبل وأفضل الممارسات التي أثبتت جدواها ويمكن تطبيقها في عملك، كما يتيح لك إلقاء نظرة على أفضل نماذج الأعمال.

باختصار، تمثل هذه الأحداث نافذة للغوص في هذا العالم مباشرة، على الأرجح ستخرج من المشاركة فيها بمساحة للتواصل وبفرص بناء علاقات عمل، واكتشاف آفاق نجاح ونمو جديدة قد لا تتكرر مرة أخرى. تنقسم هذه النوعية من الأحداث إلى أحداث افتراضية تنعقد عبر الإنترنت وأحداث تقليدية تستدعي الحضور الشخصي، والكثير منها يُنظم برعاية من المؤسسات الحكومية كالوزارات، ما يعني اتساع نطاق المشاركين وتنوع جدول الأعمال.

تابع أقسام التقنية والاقتصاد في المواقع والصحف الكبرى، لكي تتعرف على موعد انعقاد الأحداث قبيل البدء. يمكنك أيضاً البحث على جوجل عن هذه النوعية من الأحداث، وإلقاء نظرة عامة على جدول الأعمال وضوابط المشاركة ..إلخ.

ختاماً، يُعدّ تعلم التجارة الإلكترونية بمثابة رحلة مستمرة، فكل يوم يحمل تقنية أو اتجاه أو ممارسة جديدة تحتاج إلى انتباهك. تنوعت طرق التعلم كما تبين، غير أن لكل منها بصمة معرفية مميزة تترك أثرها في عقلك .

البطاقات المصرفية



أصبحت البطاقات المصرفية بديلاً لحمل النقود، فتسهل إجراء معاملاتك المالية بشكل كبير وتجعلها أكثر أماناً، سواء كنت مقيماً أو مسافراً، إذ تمكّنك من الوصول لأرصديك من أي مكان وفي أي وقت. للبطاقات المصرفية أنواع مختلفة، تتنوع مميزات استخدامها واستخداماتها، فما هي البطاقة التي تناسبك؟

جدول المحتويات:

- ما هي البطاقات المصرفية؟
 - كيف تعمل البطاقات البنكية؟
 - مميزات البطاقات البنكية
- أنواع البطاقات المصرفية
 - بطاقات المدین Debit Card
 - البطاقات الائتمانية Credit Card
- ما هي مكونات البطاقات البنكية؟
- تقنيات حديثة في البطاقات المصرفية
- نصائح عند استخدام البطاقات المصرفية

ما هي البطاقات المصرفية؟

البطاقات المصرفية هي بطاقات تُصنع من البلاستيك أو اللدائن، تصدرها البنوك والمؤسسات المالية المرخص لها، تُستخدم للسداد وسحب الأموال والمعاملات المالية المختلفة. لكل بطاقة حدود معاملات لا يمكن تخطيه حسب فئة البطاقة والبنك المصدر وأنظمة البلد، مثلاً سقف أعلى للسحب من ماكينات الصراف الآلي خلال اليوم الواحد، وحد أعلى لعمليات الشراء عبر نقاط البيع، وغيرها.

كيف تعمل البطاقات البنكية؟

تتشابه البطاقات المصرفية في طريقة عملها، ففي حالة نقاط البيع وماكينات الصراف الآلي سيكون عليك تمرير البطاقة في المكان المخصص لها، ثم إدخال الرقم السري الخاص بالبطاقة أو التوقيع. وفي حالة الدفع عبر الإنترنت سيكون عليك إدخال البيانات المطلوبة، مثل رقم البطاقة وتاريخ انتهاء صلاحية البطاقة، بالإضافة لرمز الأمان.

بعد تحقق النظام من صحة البيانات، في حال استخدامك لبطاقة مدينة Debit card سيفحص النظام حسابك للتأكد من تغطية رصيدك للمبلغ المطلوب دفعه. وفي حال استخدامك بطاقة ائتمان لن يحتاج حسابك لرصيد يكفي المبلغ المطلوب، ولكن دون تخطي الحد الائتماني لبطاقتك.

مميزات البطاقات البنكية

تختلف مميزات البطاقات المصرفية حسب نوعها والبنك المصدر، وبلد الإصدار، والأنظمة المشغلة لها، لكنها تشترك في عدد من المزايا وهي:

- تنفيذ المعاملات المالية مثل الشراء والسحب والإيداع بسرعة وسهولة وبطرق آمنة ودون الحاجة لحمل الأموال النقدية.
- يمكنك باستخدام البطاقات المصرفية تنفيذ المعاملات المالية داخل بلدك أو خارجها.
- تسهيل عمليات الدفع للمتاجر الإلكترونية، مما مكن مستخدميها من الشراء عبر الإنترنت بسهولة.
- تقدم العديد من البطاقات البنكية عروض الخصومات ومكافآت عند استخدامها.

أنواع البطاقات المصرفية

تصنف البطاقات البنكية بناءً على آلية عملها إلى نوعين:

1. بطاقات المدين Debit Card

وهي بطاقات غير ائتمانية، أي تسمح لك بإجراء المعاملات المالية في حدود رصيدك البنكي. تتميز بطاقات الخصم بسهولة الحصول عليها وسهولة الاستخدام، ولا تراكم الديون عليك مثل البطاقات الائتمانية، ومن أشهر أنواعها:

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

بطاقات الخصم المباشر

ترتبط بطاقات الخصم المباشر بحسابك المصرفي مباشرةً، وذلك يعني الخصم من رصيدك في نفس لحظة إجراء العمليات المالية، أو في زمن وجيز في حالات قليلة. تمكّنك هذه البطاقة من سحب الأموال النقدية من ماكينات الصراف الآلي وإجراء المعاملات المالية المختلفة، وتحويل الأموال إلى حساب آخر، ضمن الحدود المحددة للبطاقة.

البطاقات مسبقة الدفع Prepaid Cards

تسمى أحياناً المحفظة الإلكترونية، تتميز بسهولة الحصول عليها ولا تحتاج لفتح حساب بنكي لاقتنائها، ولكن يجب شحنها بالرصيد قبل استخدامها. تساعدك البطاقات مسبقة الدفع على إدارة سلوكك الاستهلاكي بشكل أفضل، فيمكنك التحكم في الحد الأقصى للاستخدام برصيد الشحن، لذا يمكنك منحها لأفراد أسرتك دون أي مخاوف من تخطي الميزانية المحددة، كما يمكنك ربطها [بحساب باي بال](#).

بطاقات السفر

إضافةً لكل مميزات بطاقات الخصم المباشر، تتيح لك البطاقات متعددة العملات خلال سفرك خارج البلاد إمكانية إجراء المعاملات المالية بالبطاقة مباشرةً دون الحاجة لتبديل العملة من خلال الصرافات. يختلف عدد العملات المتاحة في البطاقة حسب البنك المصدر، والتي غالباً ما تتضمن العملات الرئيسية حول العالم، ومن أمثلتها "بطاقة ساب عملتي" [من بنك ساب في السعودية](#).

بطاقات الإنترنت

هي بطاقات مخصصة للشراء عبر الإنترنت، أي لا يمكنك استخدامها لسحب الأموال عبر ماكينات الصراف الآلي. من أمثلتها "بطاقة التسوق عبر الإنترنت" [التي يصدرها البنك العربي](#)، وكذلك "بطاقة الإنترنت" [من بنك قطر الإسلامي](#).

بطاقات الأطفال

السن القانوني شرط أساسي للحصول على البطاقة المصرفية، ولكن تتيح البنوك فتح حسابات للأطفال تكون تحت إشراف الأبوي. تساعد الأطفال على تعلم إدارة شؤونهم المالية، وتصدر لهم بطاقات مصرفية مرتبطة بهذه الحسابات، تعمل كمحفظة إلكترونية فلا يحتاجون لحمل الأموال نقداً، وتمكّن الأبوين من متابعة والتحكم في إنفاق أطفالهم.

2. البطاقات الائتمانية Credit Card

هي بطاقات تسمح لحاملها الحصول على قروض من الجهة المصدرة تمكّنه من إتمام معاملاته المالية والسحب النقدي من ماكينات الصراف الآلي، ضمن حدود معينة في شكل دين، مع التزامه بسداد هذه المبالغ لاحقاً، قد يكون بفوائد. وهامش ربح أو بدونها.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

ولأن البطاقة الائتمانية هي في الأصل أداة للدين، فهي تؤثر على السجل الائتماني لحاملها، حسب التزامه بسداد المستحقات في أوقاتها. كذلك يمكنك عبر البطاقة الائتمانية سحب الأموال من باي بال. ومنها عدة أنواع، أشهرها:

البطاقات الائتمانية العادية

تسمى بطاقة الائتمان غير المتجدد، يمكنك عبرها إجراء المعاملات المالية دون الحاجة لرصيد مسبقاً ضمن حد معين، مع الالتزام بالسداد في فترة محددة. في حالة التأخير عن المدة المحددة، يُحسب عليك فائدة وغرامات، والتي تتفاوت حسب الجهة والمميزات الممنوحة للبطاقة.

بطاقات الائتمان المتجدد

تسمى بطاقة ائتمان القروض، وتمكّنك من شراء المنتجات وسداد الأقساط والسحب النقدي، في حين تلتزم الجهة المصدرة بسداد كل مستحقات معاملاتك المالية. هذا النوع منتشر في الدول المتقدمة القوية اقتصادياً.

بطاقات الطلاب

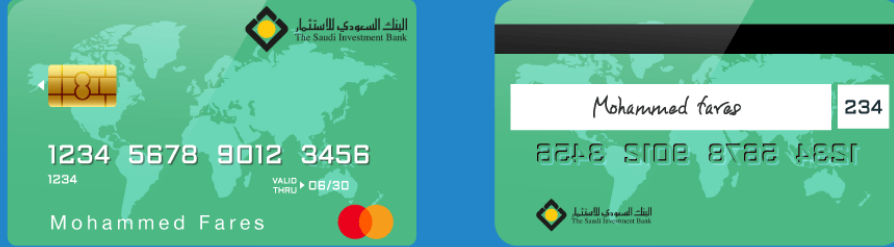
هي بطاقات بنكية مخصصة للطلاب الجامعيين، عادةً ما تكون مجانية دون أي رسوم، أو بتخفيض. تمنح البطاقة الطلاب إمكانية الاستفادة من الخدمات المصرفية المختلفة بأقل التكاليف، بالإضافة للعروض المتنوعة مثل التخفيضات في بعض المحلات التجارية والمطاعم، وغيرهم.

ما هي مكونات البطاقات البنكية؟

تتشابه أغلب البطاقات البنكية في مكوناتها وتختلف في تفاصيل بسيطة. تتوزع هذه المعلومات على الجهتين الخاصتين بالبطاقة كالتالي:

الوجه الأمامي للبطاقة

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department



يحتوي وجه البطاقة على العناصر الآتية:

- العلامة التجارية للبنك المصدر :يخصص الجزء الأعلى من وجه البطاقة لشعار واسم البنك المصدر للبطاقة.
- رقم البطاقة :يتكون من 16 رقم في أغلب البطاقات، وقد يصل إلى 19 أحياناً ويتكون من أربعة أجزاء رئيسية:
 - الرقم الأول هو رقم النظام المصدر للبطاقة، أو رقم القطاع المخصصة له البطاقة.
 - الجزء التالي من الأرقام الستة أو الثمانية التالية هو رقم البنك أو المؤسسة المصدرة للبطاقة.
 - الجزء الثالث يشمل بقية الأرقام عدا الأخير، ويشكل رقم البطاقة الخاص بك، ويعتمد كل بنك طريقة خاصة به لترقيم البطاقات.
 - الرقم الأخير هو رمز التحقق، ويستخدم للتأكد من صحة وسريان البطاقة.
- شعار الشبكة :في الجزء الأسفل يمين البطاقة ستجد شعار الشبكة المشغلة للبطاقة، قد تكون عالمية مثل فيزا أو ماستر كارد، أو محلية مثل مدى في السعودية، وميزة في مصر، ويوجد أيضاً شبكات إقليمية مثل الشبكة الخليجية.
- تاريخ انتهاء صلاحية البطاقة :يكون محدد بالشهر والسنة، وبعدها لا تكون البطاقة صالحة للاستخدام.
- اسم صاحب البطاقة :اسمك الثنائي.
- الهولوجرام :وهو صورة ثلاثية الأبعاد يصعب نسخها كعنصر حماية إضافي.

الوجه الخلفي للبطاقة

يحتوي الوجه الخلفي لبطاقتك البنكية على:

- **الشريط المغنط**: هو شريط مصنوع من حديد مغنط يستخدم لتخزين المعلومات، وبه 3 مسارات:
 - الأول به معلومات البطاقة وصاحبها والبنك.
 - الثاني به نفس معلومات المسار الأول بصيغة ترميز مختلفة، وذلك لضمان قدرة أجهزة نقاط البيع وماكينات الصراف الآلي بقراءة أحد المسارين على الأقل عند تلف الآخر.
 - الثالث خاص بالقراءة والكتابة على البطاقة ويستخدم للبيانات المتغيرة مثل الرقم السري.
- **رمز أمان البطاقة المصرفية**: يتكون من 3 أرقام في بطاقات فيزا وماستر كارد و4 أرقام في بطاقات أميريكان اكسبريس. يُستخدم للتأكد من حامل البطاقة الفعلي عند الشراء كإجراء أمني، ولا يُخزّن عند إجراء أي عملية، وسيكون عليك إدخاله يدويًا في كل مرة.

يتم توليد الرقم عبر خوارزمية تستخدم بيانات البطاقة وزوج من مفاتيح التشفير DES. وتستخدم الشركات المصدرة للبطاقات والمواقع الإلكترونية رموز مختلفة للدلالة على رمز الأمان وأهمها CVC و CVV و CID و CVD و CSC.

- **شريط التوقيع**: هو مساحة مخصصة للتوقيع، تشترط بعض الجهات المصدرة للبطاقات توقيع صاحب البطاقة ليتمكن من استخدامها، ولكن ليس كل البنوك لها نفس الشرط.
- **شبكات إضافية مشغلة للبطاقة**: قد تجد على خلفية البطاقة المزيد من الشبكات التي تعمل بها البطاقة، ذلك لا يعني بالضرورة عمل البطاقة حصراً على تلك الشبكات، ولكن غالباً ما تكون المعاملات في ماكينات ونقاط البيع في الشبكة التي تتبعها البطاقة مجانية أو أقل تكلفة من استخدامها في شبكة أخرى.
- **معلومات البنك**: ستجد بعض المعلومات المكتوبة بخط صغير على خلفية البطاقات البنكية، وفي الأغلب بها أرقام التواصل بالبنك بالإضافة لأي معلومات يحددها البنك مصدر البطاقة.

تقنيات حديثة في البطاقات المصرفية

مع التطور التقني بدأ ظهور التقنيات الحديثة على البطاقات البنكية، بهدف رفع كفاءة وفعالية البطاقة؛ ليصبح استخدامها أكثر سهولة وجعلها أكثر أماناً. من أبرز هذه التقنيات:

- **الشريحة الذكية**: لا توجد هذه الشريحة في كل البطاقات البنكية وتتوفر فقط في البطاقات الذكية، تتم فيها عمليات معالجة وتخزين بعض المعلومات، كذلك بها برامج حماية وأمان.
- **الرقائق الإلكترونية**: وتستخدم كأداة أمان إضافية تمنع نسخ البطاقة.
- **الرقاقة اللائيمسية**: وهي رقاقة يمكن عبرها إجراء المعاملات دون لمس وبسرعة بمجرد تمريرها عبر تقنيات NFS.

نصائح عند استخدام البطاقات المصرفية

للاستفادة من بطاقتك واستخدامها بأفضل طريقة ممكنة والحفاظ على معاملتك آمنة، اتبع التعليمات التالية:

- عندما تخطط للحصول على بطاقة بنكية، تعرّف على الرسوم المفروضة على العمليات المختلفة، وأسأل على فترات السماح وتاريخ الاستحقاق للسداد. أيضاً تعرف على امتيازات البطاقة مثل المكافآت والنقاط وعروض التخفيضات، لتتمكن من اختيار البطاقة المناسبة.
- يمكنك زيادة أمان البطاقة والحماية من استغلال استعمالها عند السرقة أو دون إذنك عبر استخدام خاصية OTP ، والتي تعمل على إرسال رمز لهاتفك المحمول يولد عشوائياً ويصلح للاستخدام مرة واحدة فقط. أسأل البنك المصدر لبطاقتك عن توفر الخدمة وآلية تفعيلها، سواء عن طريق التطبيق الخاص بالبنك أو عبر تقديم طلب.
- اهتم بمراقبة سلوكك الاستهلاكي عند استخدام بطاقات الائتمان؛ لتجنب تراكم الديون والحفاظ على سجل ائتماني جيد.
- تأكد من تفعيل خيار الإشعارات على الهاتف المحمول؛ ليرسل لك رسائل بالمعاملات المالية لبطاقتك البنكية، فتتابعها وتلاحظ أي معاملات غير مرغوبة فيها أو غير مشروعة.
- عند فقدان البطاقة، بلّغ البنك أو الجهة المصدرة لها مباشرة وبسرعة، للحد من الاستخدام غير المشروع للبطاقة.

اليوم ومع شدة المنافسة تطورت خدمات البطاقات البنكية، يمكنك الحصول على بطاقة واحدة تجمع مزايا أنواع متعددة من البطاقات، مثلاً يمكن لبعض بطاقات الخصم المباشر الحصول على قرض ائتماني أو مكافآت أو نقاط سفر. تصدر كل جهة بطاقات من مختلف الفئات، تختلف في الحدود المسموحة للاستخدام والرسوم المفروضة والمكافآت والمزايا، ابحث فيها واختر ما يناسبك.

كيفية اختيار المنتج المناسب لتجارتك الإلكترونية في 2022

أولاً: 8 طرق فعالة ومجربة لـ اختيار المنتج المناسب للبيع اونلاين



1. ابدأ في النظر حولك للحصول على أفكار

إذا كنت في بداية طريقك في عالم التجارة الإلكترونية ينصح عند اختيار المنتج المناسب، بتضييق جمهورك المستهدف واللعب على الجمهور المحلي، وهنا ننصحك بالنظر الجيد في محيط منزلك وعملك وأكثر الأماكن التي قمت بزيارتها مؤخرًا، هل لفت انتباهك عدم توفر منتج أو خدمة ما في المتاجر المحلية أو الإلكترونية الأشهر محيطك؟

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

الإجابة على تلك الأسئلة سوف تفتح لك العديد من الأفكار للبدء من خلالها في اختيار المنتج المناسب الذي يمكنك الانطلاق من خلاله.

ابحث عن نقاط الضعف والمشاكل التي يواجهها المستهلك وحاول حلها سوف يكون ذلك دائماً فكرة رائعة للوقوف على منتج يريده الناس

2. ابحث عن المنتجات التي لديك شغف خاص بها

عند اختيار المنتج المناسب فإن اختيار المنتجات التي لديك شغف وحماسة شخصية بها سوف يساعدك بشكل هائل على البيع والتسويق الجيد لها. قد تكون تلك المنتجات واحده من التي تستخدمها بشكل مستمر وتوصى بها لعائلتك وأصدقائك، ومن الممكن أن تكون أحد المنتجات المتعلقة بهواية أو نشاط تقوم بعمله ولديك بالفعل خبرة عنه وعن جمهوره المستهدف.

مع اتجاه العديد من الفتيات إلى الرغبة في إظهار جمال شعرهن المجعد الطبيعي قامت إحدى الفتيات من محبي الشعر المجعد ببدء تجارتها وعمل متجر إلكتروني متخصص في المنتجات والأدوات التي تساعد الفتيات على العناية بالشعر المجعد وبالفعل استطاعت تحقيق معدل مبيعات وأرباح جيد بشكل كبير.

3. استفد من الاتجاهات الحديثة لاختيار المنتج المناسب

التعرف على "التريند" أو الاتجاهات الحديثة والجديدة قد يكون بوابة رائعة للبدء من خلالها والفوز بشريحة كبيرة من العملاء وإثبات نفسك كرائد في المجال قبل أن تتاح الفرصة للآخرين وتصبح المنافسة شرسة.

النقطة التي ننصحك بالتركيز عليها هنا هو التفريق بين الاتجاه الجديد الذي يأخذ خطواته الأولى ليترسخ في السوق وبين البدع التي تظهر من وقت لآخر وتختفي بعد فترة، لذلك يجب أن تقوم بدراسة جيدة للسوق ورغبات المستهلكين وكذلك يمكنك أن تعرف الفرق بسهولة فالاتجاه الجديد هو شيء يلبي حاجة قائمة لدى المستهلكين بالفعل ولكن بطريقة مبتكرة وجديدة أما البدعة فعادة ما تكون لها علاقة بالموضة التي تظهر وتختفي بعد فترة ويتلاشى عليها الطلب في النهاية.

4. الاستفادة من مراجعات العملاء لاختيار المنتج المناسب

هناك منجم هائل يمكنك الاستفادة من خلاله لمعرفة أفضل المنتجات أو الخدمات التي تبدء من خلالها للبيع عبر الإنترنت وهو مراجعات وتقييمات العملاء على المنتجات الحالية.

قم بإلقاء نظرة على أشهر المتاجر الإلكترونية التي تحقق معدل مبيعات عالية وقرأ بعناية مراجعات العملاء على المنتجات وركز على الشكاوي وأوجه القصور والتي يمكن أن تستخدمها كمصدر إلهام رائع للمنتج الذي تبدء تجارتك الإلكترونية من خلاله. ركز بشكل أساسي على هذه النقاط:

- ما هي الأفكار التي يتم مشاركتها لتحسين المنتجات الموجودة بالفعل؟
- ما هي المنتجات أو الخدمات الناقصة التي يطرح العملاء أفكار لإدراجها ويبدون رغبتهم في وجودها على المتجر؟

5. ابتعد عن المنتجات الثقيلة أو التي يمكن كسرها بسهولة

نصيحة هامة عند اختيار المنتج المناسب للبيع اونلاين وهي الحرص على اختيار منتجات غير ثقيلة يمكن تخزينها وشحنها بسهولة خاصة إذا كانت ميزانيتك محدودة في البداية.

كذلك حاول الابتعاد قدر الإمكان عن المنتجات التي يمكن كسرها بسهولة أثناء الشحن لكي لا تتعرض للكثير من ردود الفعل السلبية من جانب المستهلكين وكذلك الإهدار الغير مرغوب في مخزونك وضياع جزء كبير من أموالك بدون داعي.

□ وكذلك نصيحة هامة للغاية وهي الابتعاد تمامًا عن المنتجات التي من الممكن أن تتلف أثناء الشحن خاصة إن قمت باختيار موردين من الدول الخارجية.

6. البحث من خلال الكلمات الرئيسية keywords

لا شك أن محركات البحث واحدة من أقوى القنوات التسويقية، وهنا يمكن الاستفادة منها بشكل هائل في معرفة أفضل المنتجات التي يبحث عنها المستهلكين بشكل دائم وهنا نقصد البحث بشكل استراتيجي عن منتج ما بناءً على عدد عمليات البحث شهرياً، والمنافسة الموجودة على هذه العمليات.

هذه الطريقة قد تحتاج إلى خبرة تقنية بسيطة لمعرفة كيفية البحث الجيد عن الكلمات الرئيسية، ولذلك ننصحك في تلك النقطة أن تقوم بالاستعانة بأحد الخبراء في هذا المجال لإعطائك أفضل النتائج والاحصائيات الصحيحة.

وإذا أردت أن تفعل ذلك بنفسك فإليك بعض المواقع التي تساعدك على الانطلاق الجيد:

- [Semrush.](#)
- [Google Keyword Planner.](#)
- [MOZ keyword.](#)

7. الاستفادة من عمالة التجارة الإلكترونية

في رحلتنا للإجابة عن تساؤل "كيف تختار منتج مربح" هناك خطوة هامة للغاية وهي الاستفادة من المجموعة الهائلة للمتاجر الإلكترونية العملاقة التي يقوم المستهلكين بالتسوق من خلالها يومياً مثل أمازون ونون وجوميا وغيرهم، فهذه المواقع تُعد بمثابة كنز كبيرة لمعرفة أفضل المنتجات التي يمكنك البدء في اختيار المنتج المناسب للبيع اونلاين من خلالها.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

مرحباً! تسجيل الدخول الحساب والقوائم - مشرياتك عربى التسوق

توصيل مجاني عند أول عملية شراء

المنتجات الأكثر مبيعاً على أمازون
منتجاتنا الأكثر رواجاً حسب المبيعات. يتم تحديثها كل ساعة.

التلفزيونات أجهزة اللاب توب الكاميرات وملحقاتها سماعات مكبرات الصوت الساعات و البنات الذكية أنظمة مسرح منزلية

مبيعاً في الإلكترونيات والصو

 <p>#3 ماوس لاسلكي من لوجيتك - اسود. M171 5,429 ★★★★★ 169.00 جنيه</p>	 <p>#2 شاحن الكر سريع A2149L21 بتقنية PowerIQ 3.0 لهواتف ايفون 12 ، 20 واط - ابيض 440 ★★★★★ 345.53 جنيه</p>	 <p>Hw7 max Smartwatch - Best Screen Software full sc</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

سوف تجد أقسام خاصة في هذه المتاجر للمنتجات الأكثر مبيعاً والتي يقوم المستهلكين بالطلب الدائم عليها لذلك قم بعمل بحث سريع على المنتجات الأفضل في كل فئة وحاول تضيق نطاق بحثك قدر الإمكان للوصول إلى المجالات الفرعية التي لا يتوفر منها الكثير من المنتجات في السوق، كذلك حاول تجنب المنتجات الشائعة للغاية والتي تتوفر بشكل كبير في السوق بأسعار منافسة.

8. ضع في اعتبارك الخدمات اللوجستية

مهما كانت فكرة المنتج جديدة ومبتكرة وتبدو بالنسبة لك ولأبحاثك رائعة فهناك عامل هام جداً يجب أن تفكر به عند الاختيار وهو سهولة الخدمات اللوجستية فهي العامل الأساسي وراء نجاح أو فشل تجارتك الإلكترونية. لذلك يجب أن تفكر جيداً هل المنتج الذي اخترته يسهل الحصول عليه من الموردين أم أن الأمر يحتاج إلى شهور طويلة؟ هل المنتج سهل التخزين والشحن أم سيكلفك مبالغ كبيرة لا تتوفر لديك في الميزانية في الوقت الحالي؟ بمعنى آخر ضع في اعتبارك دورة حياة المنتج بالكامل لكي تتأكد من أن اختيارك صحيح ومناسب.

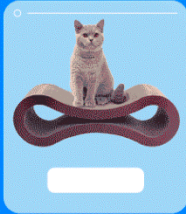
ثانيًا: اختيار المنتج المناسب في 2022/ سوق المنتجات الأكثر مبيعًا



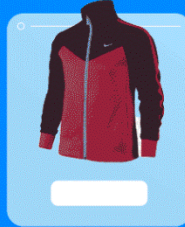
المنتجات الأكثر مبيعًا عربيًا 2022



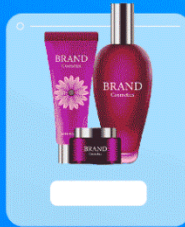
الأعشاب والمنتجات الطبيعية



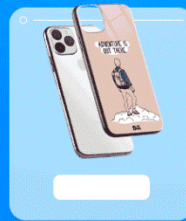
مستلزمات الحيوانات الأليفة



الملابس الرياضية



مستحضرات التجميل



اكسسوارات الهواتف المحمولة

إذا كنت من محبي التنافسية ولديك إمكانيات تسويقية جيدة فإليك نظرة سريعة على سوق المنتجات الأكثر مبيعًا عربيًا في 2022

1. اكسسوارات الهواتف المحمولة

عند البحث عن منتجات للبيع عبر الإنترنت فإن واحدًا من أكثر الأسواق رواجًا في المنطقة العربية هو سوق

اكسسوارات الهواتف المحمولة فتبعًا للإحصائيات [من المتوقع أن يصل حجم سوق مبيعات اكسسوارات الجوال إلى 284.06 مليار دولار بحلول عام 2026](#). والتي يندرج تحتها الكثير من الأنواع:

- كفريات الجوال.
- سماعات الرأس.
- الشواحن.
- بطاريات الهواتف.
- منظفات الهواتف المحمولة ومناديل الشاشة.

2. مستحضرات التجميل

على عكس الشائع قديمًا فلم يعد الاهتمام بمستحضرات التجميل أمرًا يقتصر على النساء، بل أصبح هناك إتجاهًا عالميًا كبيرًا من جانب الرجال بهذا النوع من المنتجات، مما يوفر لديك قاعدة جماهيرية كبيرة من المستهلكين من الجنسين.

تضم الفئات الأساسية لمستحضرات التجميل:

- العناية بالبشرة.
- العناية بالشعر.
- المكياج.
- العطور.
- العناية الشخصية/ أدوات النظافة ومزيلات العرق وما إلى ذلك.

3. الملابس الرياضية

يستحوذ سوق الملابس الرياضية على إقبال كبير من جانب جمهور المستهلكين بجميع أنحاء العالم ومؤخرًا أصبح له سوق هائل في المنطقة العربية، فمن قبل كان يتسحوذ على هذا السوق بشكل كبير العلامات التجارية الشهيرة والكبيرة والتي تكون منتجاتها مرتفعة الثمن بطبيعة الحال.

ولكن مؤخرًا انتشرت العديد من العلامات التجارية الناشئة في هذا المجال وحققت نجاحات كبيرة وإقبال من جانب المستهلكين، وكذلك ظهرت العديد من المتاجر الإلكترونية التي تخصصت في بيع هذا النوع من الملابس بأسعار مناسبة في متناول الجميع.

4. مستلزمات الحيوانات الأليفة

يعتبر هذا السوق حديث النشأة نسبيًا ولكن سرعان ما قامت كبرى المتاجر الإلكترونية المتخصصة في البقالة والتسوق المنزلي بضم الطعام والمستلزمات الخاصة بالحيوانات إلى قائمة منتجاتها مما أشعل المنافسة بشكل كبير في هذا السوق.

في الواقع نحن نشجعك عند اختيار المنتج المناسب إذا وقع اختيارك على هذا السوق أن تقوم بتضييق نطاق جمهورك عن طريق استهداف منطقة جغرافية محددة لا يتوفر بداخلها منافذ بيع تقليدية لهذا النوع من المنتجات، ثم قمت بعمل حملات تسويقية وإعلانية جيدة تستهدف هذا السوق.

5. الأعشاب والمنتجات الطبيعية

هناك اتجاه جديد سائد للغاية في المنطقة العربية وهو ميل الكثير من المستهلكين في هذه الأيام إلى شراء المنتجات الطبيعية والحرص بشكل كبير على أن تكون المنتجات طبيعية 100% ومن هنا ظهرت العديد من المتاجر الإلكترونية الحديثة التي تخصصت في هذا النوع من المنتجات والتي عادة ما تكون منتجات عناية بالبشرة والجسم والشعر.

كذلك تبحث قاعدة جماهيرية ليست بالقليلة أبدأ عن الأعشاب الطبيعية التي تعالج مشاكل معينة بالجسم أو التي تقوي وتعزز المناعة ومن هنا يعتبر هذا السوق مناسب بشكل كبير عند اختيار المنتج المناسب لبدء تجارتك الإلكترونية.

خصائص افضل منتجات للبيع اون لايين

دائمًا ما تحمل اكثر المنتجات مبيعا على الانترنت خصائص مميزة جعلتها تحقق هذا الانتشار الواسع، من بينها الآتي:

1. المنتج خاطف للنظر وفريد من نوعه
2. ليس في المتناول
3. السعر الأصلي للمنتج مُبهم
4. غير متاح داخل منطقتك
5. يحمل المنتج سعر تنافسي

خصائص المنتجات الأكثر مبيعا على الإنترنت

يحمل المنتج
سعر
تنافسي

غير متاح
داخل
منطقتك

السعر الأصلي
للمنتج
مُبهم

ليس
في
المتناول

المنتج خاطف
للنظر وفريد
من نوعه



1. المنتج خاطف للنظر وفريد من نوعه

أن يكون المنتج لا يوجد له مثيل أو حتى معروض في أماكن أخرى وألا يكون متوافر بشكل كبير هي أهم ميزة في أكثر المنتجات مبيعا اون لاین في 2021.

وهي أهم ميزة لا بد من التركيز عليها عند اختيار منتج لعرضه وبيعه على [متجرك الإلكتروني](#) بما يضمن تحقيق حجم مبيعات كبير.

إذ تُحقق هذه الميزة للمنتج الندرة وبالتالي زيادة حجم الطلب عليه ومن ثم ارتفاع مبيعاته وأرباحه.

2. ليس في المتناول

من العوامل التي تسهم بشكل كبير في زيادة الطلب على منتج ما وتحقيق نسب مبيعات عالية جدًا أن يكون ليس في المتناول.

بمعنى آخر أن يكون صعب العثور عليه بسهولة، أي أنه ليس منتشرًا أو في متناول جميع [التاجر الإلكتروني](#).

وهو ما يجعله كذلك منتج فريد يسعى كثيرون للحصول عليه وبالتالي يُعتبر ضمن افضل منتجات للتجارة الإلكترونية يمكن أن تبدأ بها عملك.

3. السعر الأصلي للمنتج غير معروف

هذه الخاصية تحديدًا لا بد من مراعاتها بشكل دقيق.

حيث أنه لا بد من التأكد من أن المتسوقين والعملاء لن يتمكنوا من الوصول بسهولة إلى السعر الأصلي للمنتج لدى المزودين من الخارج.

4. غير متاح داخل منطقتك

واحدة أخرى من أهم مزايا افضل المنتجات مبيعا على الانترنت والتي تفتح لك أفكار لبيع منتجات اون لاین مربحة وناجحة هي الإتاحة حسب النطاق الجغرافي.

لذا ابحث دائماً عن المنتج النادر توافره في دولتك أو منطقتك المستهدفة من البيع لتضمن أن يكون ضمن أفضل منتجات للبيع اون لاین في 2021.

وبالتالي تضمن تحقيق مبيعات كبيرة جدًا لأنه متوافر لديك أنت فقط.

فإذا كان المنتج متوفر بكثرة في بلدتك ويعمل عليه كثير من المتاجر حولك، فما الذي يدفع المستهلكين لشراؤه من متجرك دون غيره من المنافسين؟! □.

5. يحمل المنتج سعر تنافسي

من أبرز الخصائص على الإطلاق أن يكون سعر المنتج تنافسي، وهو ما يعطي المنتج أسبقية للشراء لدى المستهلكين دون غيره من المنتجات المنافسة.

فلا بد أن تعلم أن نسبة كبيرة من المستهلكين والمتسوقين حول العالم يجرون مقارنات واسعة بين المنتجات والمتاجر الإلكترونية قبل اتخاذ قرار الشراء.

وهو ما يجعلك تركز بشدة في تقديم سعر تنافسي عن غيرك من المتاجر المنافسة لتصبح منتجاتك منتجات سريعة البيع في مصر أو أي مكان يتواجد فيه متجرك.

في هذه القائمة 20 منتج من أكثر المنتجات مبيعاً يمكنك منها استخلاص أفكار منتجات للبيع أون لاين ناجحة ومربحة، إليك جميعها

ExpandCart

أفضل منتجات للبيع أون لاين



الإكسسوارات الحريمي	الأغذية السريعة والمشروبات الغازية
ملابس Fandom	أدوات ومستلزمات الزراعة المنزلية
مصايح الذهب	مستلزمات الحيوانات المنزلية الأليفة
أحذية الكاحل النسائية	الملابس الداخلية (رجال - نساء)
الأعشاب الطبيعية والمنتجات الطبية الطبيعية	شواحن الهاتف اللاسلكية
زيت اللحية	الساعات الذكية Smart Watch
حقائب الظهر	مستحضرات التجميل
زيت الأفوكادو	الملابس الرياضية
ملابس الحوامل	أقنعة الوجه
	المكياج

1. الإكسسوارات الحريمي
2. ملابس Fandom
3. مصايح الذهب
4. أحذية الكاحل النسائية
5. الأعشاب الطبيعية والمنتجات الطبية الطبيعية
6. زيت اللحية
7. حقائب الظهر
8. زيت الأفوكادو
9. ملابس الحوامل
10. الأغذية السريعة والمشروبات الغازية
11. أقنعة الوجه
12. أدوات ومستلزمات الزراعة المنزلية
13. شواحن الهاتف اللاسلكية
14. الملابس الرياضية
15. مستلزمات الحيوانات المنزلية الأليفة
16. الساعات الذكية Smart Watch
17. المكياج
18. مستحضرات التجميل
19. الملابس الداخلية (رجال - نساء)
20. إكسسوارات الأجهزة الجواله

وأصبح هناك قاعدة كبيرة من مستخدمي وحاملي الهواتف الذكية حول العالم يعتمدون بشكل أساسي على تلك الإكسسوارات في استخدام هواتفهم الشخصية.

□ **إحصائية:** حجم مبيعات إكسسوارات الهواتف الجوالة قد بلغ ما يقرب من 107.3 مليار دولار في سقف السوق.

2. الملابس الداخلية (رجال – نساء)

وتأتي منتجات الملابس الداخلية سواء الخاصة بالرجال أو النساء ضمن قائمة المنتجات الأكثر مبيعاً في مصر ومنطقة الخليج العربي.

ومن المتوقع أن يكون عليها نسب طلب عالية وبالتالي حجم مبيعات كبير جداً خلال العام 2021.

□ **ملحوظة:** تعتبر منتجات *shapewear* ، تلك الملابس الداخلية التي تأخذ شكل الجسم وتجعل مظهره يبدو أكثر تناسقاً دون ألم، من أكثر أنواع الملابس الداخلية مبيعاً والتي يتزايد عليها الطلب بشكل سريع خاصة من قبل النساء.

3. مستحضرات التجميل

يتزايد الطلب على كافة منتجات مستحضرات التجميل بشكل عام حول العالم، سواء من قبل الرجال أو النساء.

فلم يعد الاهتمام بالبشرة والعناية بالجسم أمر مقتصرًا على النساء فقط، بل أصبح هناك اتجاه كبير كذلك من قبل نسبة كبيرة من الرجال حول العالم لاقتناء مستحضرات تجميل.

ويُقصد هنا بمستحضرات التجميل كافة المنتجات التي من شأنها العناية بالوجه والبشرة والشعر والجسم بشكل عام.

والتي تضم سواء كريمات الشعر أو زيوت الشعر أو أنواع الشامبو المختلفة وغيرها من منتجات مستحضرات التجميل.

□ **إحصائية:** سبعة من كل عشرة مستهلكين رقميين يدرجون هذه المنتجات كأهم عناصر يتوافدون على شرائها باستمرار، وذلك وفقًا لما ذكره موقع globalwebindex في أحد تقاريره.

إحصائية بأكثر منتجات التجميل مبيعاً

4. المكياج

يُعتبر المكياج كذلك واحدًا من أكثر المنتجات مبيعا أون لاین في مصر ومختلف دول العالم، وخاصة من قبل النساء على اختلاف ثقافاتهم ومجتمعاتهم.

وأصبح المكياج واحدًا من المنتجات التي لا يمكن للمرأة بأي حال من الأحوال الاستغناء عنه، ليس في منازلهن فقط.

فقد توسع الأمر ليصبح المكياج كذلك من الأمتعة الأساسية للمرأة أثناء الخروج من المنزل سواء للذهاب إلى العمل أو حتى السهر والخروج للتنزه والرفاهية.

لذا نعتبره ضمن أفضل افكار منتجات جديدة تبدأ بها عملك في [التجارة الإلكترونية](#) وتضمن تحقيق أرباح ضخمة من خلالها.

5. الساعات الذكية Smart Watch

هناك فئة كبيرة من المستهلكين حول العالم يميلون لاقتناء الأجهزة الذكية، وبخاصة الساعات الذكية المعروفة باسم الـ Smart Watch.

□ **إحصائية:** وصل عدد الساعات الذكية التي تُباع سنويًا ما يُقدر بـ 1.2 مليار ساعة على مستوى العالم كل عام.

ويجدر بنا الإشارة إلى أن العدد مستمر في الارتفاع ويتوقع العديد من الخبراء في مجال التجارة الإلكترونية أن تزيد أعداد المستهلكين الراغبين في الحصول على الساعات الذكية بحلول العام 2021.

وهذا ما يجعل من منتج الساعات الذكية واحدًا ضمن أكثر المنتجات مبيعا في مصر 2021 والمنطقة العربية كافة.

6. مستلزمات الحيوانات المنزلية الأليفة

تُعتبر مستلزمات الحيوانات الأليفة التي يقوم البعض بتربيتها في منازلهم، واحدة من أكثر المنتجات التي يرتفع الطلب عليها حول العالم بين أوساط المستهلكين.

وتضم مستلزمات الحيوانات المنزلية الأطعمة الجافة التي يتناولونها، والأدوات التي تساعد في تربيتهم والسيطرة عليهم، وغيرها من المنتجات الأخرى المتعلقة بهم.

7. الملابس الرياضية

الملابس الرياضية أكثر المنتجات مبيعا على الإنترنت في مصر ومن أكثر المنتجات طلبا في مصر كذلك. إذ تستحوذ الملابس الرياضية باختلاف أنواعها على قاعدة كبيرة من المتسوقين والمستهلكين حول العالم. وبخاصة هؤلاء الذين يميلون لممارسة الرياضة بشكل مستمر، كواحدة من أهم الأنشطة اليومية.

لذلك يتوقع كثيرون تحقيق نجاح كبير لمتاجرهم الإلكترونية في حالة العمل على منتجات الملابس الرياضية المختلفة سواء للرجال أو النساء.

لذا نعتبر الملابس الرياضية من أفضل منتجات للتجارة الإلكترونية يمكن بيعها على الإنترنت حول العالم وليس مصر فقط.

8. شواحن الهواتف اللاسلكية

شواحن الهواتف اللاسلكية من أكثر المنتجات مبيعا في مصر وتعد من أكثر إكسسوارات الهواتف الجواله مبيعا.

إذ يكثر عليها الطلب بشكل كبير من كافة المستهلكين حول العالم لذا نعتبرها ضمن افضل منتجات للبيع اون لاین.

ويرجع ذلك إلى تفضيل مستخدمي الهواتف المحمولة للمقننات التي تُشعرهم بالحرية في استخدام هواتفهم الشخصية.

فاستخدام الشواحن اللاسلكية يجعلهم أكثر راحة في استخدام الهواتف أثناء الشحن، بدلاً من التقيد بالجلوس إلى جوار الشاحن الذي يعمل بالسلك.

وبناء على ما سبق فإنه من الموصى به بشدة بيع أجهزة شحن الهواتف اللاسلكية من خلال متجرك الإلكتروني الخاص، سواء من خلال استيراد المنتج من شركات التصنيع المنتشرة حول العالم أو من خلال العمل بنظام الدروب شيبينج.

9. أدوات ومستلزمات الزراعة المنزلية

قد تكون أدوات ومستلزمات الزراعة المنزلية من الأفكار الجيدة لبيع منتجات اون لاین في عام 2021.

فهي واحدة من المنتجات التي زاد عليها الطلب مؤخرًا من قبل قاعدة كبيرة من المتسوقين والمستهلكين حول العالم.

وهي أدوات يُمكن بالاعتماد عليها زراعة بعض أنواع الفاكهة او الخضروات أو حتى الأعشاب داخل المنزل ودون الحاجة إلى شرائها من السوق.

وقد كان الاتجاه نحو توفير طعام صحي مضمون بعيدًا عن المحاصيل الزراعية أو الأطعمة المغشوشة، سببًا في تزايد الطلب على منتجات وأدوات الزراعة المنزلية بشكل كبير في السنوات الأخيرة.

10. أقنعة الوجه

تُعد أقنعة الوجه كذلك من المنتجات التي يتوقع أن يكون عليها الطلب بشدة في العالم العربي خلال العام 2021.

وذلك بسبب اتجاه الكثير من الجنسين _رجال ونساء_ نحو حماية الوجه من عوامل الجو الخارجية المختلفة التي من الممكن أن تؤثر بالسلب على نضارة البشرة والوجه.

لذلك يفضلون ارتداء أغطية الوجه أو الأقنعة ذات الشكل الجذاب الرائع لذا يمكن أن تكون افضل منتجات بيع اون لاين في 2021.

11. الأغذية السريعة والمشروبات الغازية

تأتي كذلك الأغذية السريعة الـ Fast Food ضمن المنتجات الأكثر مبيعًا خلال الفترة الأخيرة.

ويزداد كذلك عليها الطلب يومًا بعد يومًا، خاصة مع ارتفاع درجة السهولة في الحصول عليها بسرعة وجودة عالية مع تزايد مزودي الخدمات الذين يقدمون تلك الخدمة.

12. ملابس الحوامل

عادة ما تميل المرأة بشكل عام إلى الأناقة في كل أحوالها، حتى في أصعب أوقاتها خاصة أثناء فترات الحمل ووبروز نتوء البطن وازدياده يومًا بعد يوم.

في هذه الحالة تلجأ المرأة الحامل إلى اقتناء الملابس المخصصة للحوامل والتي تكون في نفس الوقت تمتاز بالأناقة الشديدة.

لذلك يزداد الطلب بشكل كبير على ملابس الحوامل التي تكون مناسبة للتغيرات الجسمية التي تطرأ عليهم خلال فترة الحمل وتكون أنيقة في نفس الوقت.

لذا تأتي ملابس الحوامل ضمن اعلى المنتجات مبيعا في مصر والتي يتوقع زيادة الطلب عليها في 2021.

13. زيت الأفوكادو

يدخل زيت الأفوكادو ضمن مستحضرات التجميل الأكثر مبيعًا في عالمنا العربي وجاءت ضمن أكثر المنتجات مبيعًا في مصر 2020.

وهي المنتجات التي يزداد الطلب عليها بشكل مستمر، وذلك بسبب الخصائص الصحية والطبية التي يحملها زيت الأفوكادو.

فقد ثبت علميًا أنه يعالج كثيرًا من مشاكل الجلد التي يتعرض لها الكثير من الأشخاص، إلى جانب قدرته على مساعدة الجسم على التخلص من بعض السموم بشكل يحافظ على نضارة البشرة وصحتها.

14. حقائب الظهر

أصبحت المنتجات الخاصة بحقائب الظهر واحدة من المنتجات الأكثر رواجًا في سوق التجارة الإلكترونية حول العالم، حيث بلغت قيمة مبيعات حقائب الظهر ما يقارب الـ 151 مليار دولار.



15. زيت اللحية

بدأ الاتجاه نحو الاهتمام بتهديب اللحية والعناية بها يزداد بشكل كبير بين الرجال في مختلف دول العالم العربي دون استثناء.

والاهتمام نحو جعلها أكثر كثافة حتى يصبحون أكثر جاذبية وإثارة، وهو ما يبرر زيادة الطلب على منتجات العناية باللحية والتي يأتي في مقدمتها زيت اللحية.

لذا فهي ضمن أكثر منتجات مبيعا في مصر وكذلك افضل المنتجات للتسويق الالكتروني في 2021.

16. الأعشاب الطبيعية والمنتجات الطبية الطبيعية

وتدخل الأعشاب الطبيعية ضمن قائمتنا لـ افضل منتجات للبيع اون لاين في عام 2021.

ويرجع إلى زيادة الطلب على هذه المنتجات بين المستهلكين العرب، خاصة فيما يتعلق بالمنتجات التي تعالج مشاكل صحية وطبية وتكون مصنعة من عناصر في الطبيعة دون تدخل الكيمياء بأي شكل من الأشكال.

ويهتم المصريون كثيراً بهذه المنتجات لذا جاءت ضمن أكثر المنتجات مبيعا في مصر خلال العام والأعوام القادمة.

17. أحذية الكاحل النسائية



تُعتبر أحيانًا أذية الكاحل الخاصة بالنساء من المنتجات الأكثر مبيعًا، خاصة في فصول الشتاء. حيث تميل نسبة كبيرة من نساء العرب إلى اقتناء تلك النوعية من الأحذية التي تضيف مزيد من الأناقة والحماية كذلك خلال فصل الشتاء والتقلبات الجوية الصعبة. وتعتبر أذية الكاحل النسائية أفضل منتجات يمكن بيعها أون لاين في منطقة الخليج العربي بشكل عام.

18. مصابيح الذهب

تُعتبر مصابيح الذهب من المنتجات المطلوبة بشدة في أعمال الديكور الخاصة بالمكاتب والمنازل والشركات والمؤسسات المختلفة.

وذلك يرجع إلى خصائصها الفريدة في إضفاء الجمال والجاذبية على المكان.

ولذلك يرتفع عليها الطلب بشكل كبير في العالم العربي كعنصر أساسي في الديكورات الخاصة بأي مكان.

ومن ثم يتوقع أن يزداد عليها الطلب كذلك خلال العام وأن تصبح ضمن أكثر المنتجات مبيعا اون لاين في مصر في 2021.

19. ملابس Fandom

تدخل تلك النوعية من الملابس ضمن قائمة افضل منتجات للبيع اون لاين في 2021؛ نظراً لزيادة الطلب عليها في الفترة الأخيرة بشكل لافت للنظر.

ويقصد بها تلك الملابس الخاصة بالشخصيات السينمائية الشهيرة في الأفلام والمسلسلات العالمية، كملابس سوبر مان أو بات مان وغيرها من الشخصيات الراسخة في أذهان الكثيرين.

وهذه النوعية تُعتبر منتجات للتسويق جيدة للغاية بين فئات الشباب المراهقين والأطفال.



20. الإكسسوارات الحريمي

عادة ما تكتسح المنتجات التي تخاطب المرأة بشكل كبير في كافة الإحصائيات التي تقيس المنتجات الأكثر مبيعاً والتي يزداد عليها الطلب بشكل مستمر خلال فترات معينة.

وتأتي الإكسسوارات الحريمي ضمن منتجات اونلاين الأكثر مبيعاً والتي يتوقع أن يزداد عليها الطلب بشكل كبير خلال العام 2021 في المنطقة العربية.

الخاتمة:

اختيار المنتج المناسب للبيع يُعتبر أولى خطوات النجاح في التجارة الإلكترونية وتحقيق أرقام بيع وأرباح غير مسبوقه عبر متجرك الإلكتروني.

ويوجد حول العالم ملايين المنتجات التي يعمل عليها آلاف المتاجر الإلكترونية، ولكن السؤال هنا "أي المنتجات الأفضل للبيع أون لاین، والتي يتوقع أن يكون عليها طلب كبير!؟"

لذلك خلال هذا التقرير حاولنا تجميع قائمة بأفضل 20 منتج للبيع أون لاین في مصر ومنطقة الخليج العربي خلال العام 2021، والتي يتوقع أن يكون عليها طلب كبير وتحقق معدلات بيع مرتفعة.

10 أفكار منتجات للبيع أون لاین مضمونة الربح في 2022

1. مستحضرات التجميل ومنتجات العناية بالبشرة والشعر.
2. الملابس.
3. الأحذية.
4. الإلكترونيات.
5. الأجهزة المنزلية.
6. الأثاث المكتبي.
7. الخلي والمجوهرات.
8. الأدوات المكتبية.
9. العطور.
10. مستلزمات المطبخ.

قبل توضيح كيفية اختيار أفكار منتجات للبيع أون لاین والتعرف على أهم معايير اختيار منتجات مربحة تحقق لمشروعك قدر كبير من الأرباح، سوف نتحدث عن وسائل وطرق البيع أون لاین لتقرر من بينها الطريقة المناسبة لك.

• ما هي طريقة البيع أون لاین الأفضل في 2022؟

- 1. البيع من خلال متجر إلكتروني ○
- 3. البيع مقابل العمولة ○
- 2. البيع على منصات التواصل الاجتماعي ○
-

• معايير اختيار منتجات مربحة للبيع أون لاین

- 1. منتج فريد ومميز ○
- 2. منتج سعره تنافسي ○
- 3. منتج يتسم بمزايا تنافسية ○
- 4. منتج يُلبى حاجة لدى العميل ○
- 5. منتج خصائصه مثالية ○
-
-

- ما هي طرق البحث عن أفكار منتجات للبيع أون لاين في 2022؟
 - 1. البحث بمساعدة جوجل Google
 - 2. البحث وسط أفضل قوائم المبيعات عبر الإنترنت
 - 3. دراسة حال المنافسين
 - 4. البحث عبر منصات التواصل الاجتماعي
 -
 -
 -
- أمر يجب وضعها في الاعتبار عند بيع المنتجات أون لاين
 - 1. تصميم متجر احترافي
 - 2. تصنيف المنتجات بعناية
 - 3. تصوير المنتجات بوضوح واحترافية
 - 4. كتابة وصف واضح للمنتجات

أهم 5 مصادر للتعرف على أكثر المنتجات مبيعا على الإنترنت 2022

طرق عديدة تساعدك في البحث والوصول لقائمة بأكثر المنتجات مبيعا عبر الإنترنت لتبدأ في الاختيار من بينها ما هو الأفضل والأنسب لخطة عملك في التجارة الإلكترونية ولطبيعة جمهورك المستهلك أيضاً.

وربما لا تحتاج لبيع أكثر من منتج، فيكفي الوصول لمنتج واحد مميز وفريد ويجد إقبال كبير من قبل المتسوقين عبر الإنترنت، وأنت تمتلك مقومات التسويق والترويج الناجحة له لتحسن الترويج والإعلان عنه للجمهور وتنجح في جذبهم وشرائه منك وليس من منافس آخر.

ولذلك هناك بعض العوامل والمعايير الواجب توافرها في المنتج الذي ستقوم بعرضه للبيع للجمهور المتسوق، وسوف نناقش فيما يلي بعض هذه العوامل ولكن بعد الانتهاء من عرض أهم 5 مصادر تساعدك في البحث ومعرفة وتحديد أفضل المنتجات للبيع على الإنترنت لتختار من بينها وتبدأ بيعها وعرضها لعملائك المستهدفين

أولاً: البحث عبر متجر أمازون Amazon

أمازون هو من أكبر وأشهر وأهم المتاجر الإلكترونية في العالم، ومن أفضل الطرق المتبعة للتعرف على أفضل المنتجات للبيع على الإنترنت والتعرف على اهتمامات الجمهور المتسوق وفئات المنتجات التي يبحث عنها ويشتريها أكثر من غيرها.

المزيد من الأفكار

Shop by Category

Subcategories

More to Explore

ابحث عن أفضل المنتجات بذكاء على أمازون

لذا تعد هذه الخطوة من أهم وأسهل الخطوات التي ستسهل وتوفر عليك الكثير من مجهود ووقت البحث، فيمكنك من خلال إنشاء حساب [Amazon Seller](#) تصفح المتجر والتعرف على المنتجات الرائجة والأكثر مبيعاً وبالتالي يسهل عليك اختيار منتجات مناسبة ومربحة وبيعها لجمهورك والربح منها.

ثانياً: ابحث عبر جوجل Google وأدواته

من أقوى المصادر القادرة على توفير أي معلومة هو محرك البحث جوجل Google وأدواته وتقنياته العديدة والمساهمة بشكل كبير في دعم المستخدم والباحث لتوفير ما يبحث عنه بسهولة وفاعلية.

يمكنك من خلال البحث عبر جوجل Google أو أحد الأدوات الشهيرة الخاصة به، مثل [Google Trends](#) أو [Keyword tool](#) ، أن تصل باستخدام جوجل وهذه الأدوات لقاعدة ضخمة من المعلومات حول المنتجات الأكثر مبيعًا، وأي المنتجات تحصل على عمليات بحث أعلى، ذلك وإلى جانب التعرف على مراحل عملية البحث حول منتج محدد، فمن خلال Google Trends يمكنك اكتشاف سير المنحنى الخاص بحركة بحث المستخدمين مما يسهل عليك معرفة قدر وحجم اهتمام المستخدم بهذا المنتج بالفعل.

ثالثًا: الإطلاع على حال المنافسين وما يقدمونه

ربما لم تصل بعد إلى منتج محدد أو بعض منتجات لتبدأ بيعها والربح منها ولذلك تقوم برحلة البحث هذه، ولكن على الأقل من الممكن أن تكون مهتم إلى فئة بعينها من المنتجات أو أكثر، وإذا كان هذا هو الحال، فستكون هذه الخطوة مناسبة لك وفعالة إلى حد كبير.

فإلى جانب التعرف على أكثر المنتجات مبيعًا لدى المنافسين وأكثر المنتجات التي تلقى إقبال كبير من الجمهور المتسوق، فمن خلال التطلع إلى حال المنافسين ودراسة وتحليل المنتجات التي يقدمونها والسلوك التسويقي للجمهور الخاص بهم، سوف تتعرف على الكثير من الأمور الأخرى الهامة لك، مثل التعرف على التحديات والعيوب التي يواجهها جمهورهم عند شراء المنتجات الخاصة بهم، وبالتالي سيساعدك ذلك في تفادي هذه العيوب والسلبيات في المنتج الخاص بك.

كما سنتعرف على الإيجابيات ونقاط القوة التي تجذب الجمهور إليهم، مما يوضح ويسهل عليك كيف تحسن وتطور من منتجك قبل عرضه في السوق للبيع، لتضمن جذب الجمهور بمعدل أكبر والنجاح والتميز من منافسيك.

رابعًا: البحث عبر منصات التواصل الاجتماعي

تمثل [منصات التواصل الاجتماعي](#) اليوم طاقة مهولة لإنجاز العديد من الأمور المختلفة والمتنوعة، فهي تحقق إنجاز مذهل في التواصل الاجتماعي، وتداول الأخبار العالمية، والبيع والتجارة أونلاين والعديد من الأمور الأخرى.

ف نجد أن البيع عبر أي من [منصات التواصل الاجتماعي](#) اليوم يحقق نجاح مذهل وذلك ما تثبته لنا الإحصائيات والرؤى الخاصة بالتجارة والبيع أونلاين على السوشيال ميديا، ولأن ذلك أيضًا ما يناسب تطور سلوك المستهلك المتسوق اليوم، فهو يقضي وقت طويل من يومه في تصفح هذه المنصات مما يرفع من معدل وصول منتجك له وتفاعله وشراؤه منك.

ولذلك سوف تنجح في الحصول على انطباعات واضحة وقوية حول الكثير من المنتجات التي تصيبك بالحيرة في الاختيار من بينها وبدء العمل بها، كما سنتعرف على أكثر المنتجات مبيعًا وطبيعة المنتجات التي يبحث عنها الجمهور بشكل مستمر، أو من خلال الرؤى والأرقام التي توفرها لك المنصات.

خامساً: تتبع مراجعات وتقييمات العملاء

ثروة ضخمة من المعلومات تنتظر ك عند مراجعة تقييمات العملاء سواء عبر المتاجر الإلكترونية أو عبر أي من قنوات البيع أونلاين.

ستسهل عليك تقييمات العملاء العديد من المهام إلى جانب التعرف على أكثر المنتجات مبيعاً، فيمكنك من خلال تلك المراجعات وضع خطة تحسين للمنتجات التي ستقوم ببيعها، لأنك ستكتشف العيوب والسلبيات التي يشتمون منها، مع التعرف على نقاط القوة التي يمدحونها.

وبالإضافة إلى ما سبق، سوف تتعرف على طلباتهم واحتياجاتهم التي يبحثون عنها ويطلبونها بشكل مباشر من خلال تلك المراجعات التي يتركونها على المنتج سواء عند علامات تجارية كبيرة أو علامات تجارية صغيرة، فعليك البحث والإطلاع جيداً.

ولن تتوقف أهمية مراجعات وتقييمات العملاء عند تلك المهمة، بل ستمتد معك حتى تبدأ عملك في البيع أونلاين سواء بإنشاء متجر إلكتروني أو بالبيع عبر منصات التواصل الاجتماعي أو أي وسيلة أخرى، فنظرة تقييمات وآراء العملاء أحد أهم المقومات المساهمة في تطوير تجارتك وأعمالك إلى حد كبير وقوي، لذا لا تهملها واعطها القدر الكافي من الاهتمام والدراسة.

أفضل 5 خطوات لإنشاء موقع لبيع المنتجات



الخطوة الأولى: انشئ متجرك الالكتروني .

في الماضي كانت هذه الخطوة معقدة وتحتاج إلى الكثير من العمل والخبرة والمال لكن الآن يمكنك انشاء متجر الكتروني احترافي بنفسك وفي وقت قياسي وبتكلفه بسيطة جدا وهذا من خلال منصة اكسباند كارت الفريدة، والأجمل هو أن منصة اكسباند كارت تقدم تجريبه مجانيه لمدة 15 يوما حتي تتمكن من انشاء متجرك اولا ثم بعد ذلك الاشتراك لتفعيل الدومين وكل الأمور الأخرى. وتحتوي منصة اكسباند كارت على كل ما تحتاجه لانشاء وادارة متجر الكتروني ناجح من دومين، استضافه فائقة، ولوحة تحكم ذكيه وفريده وتصاميم رائعة وايضا دمج مع اكثر من 20 بوابة دفع و شحن لتتمكن من اتمام المبيعات بمنتهي السهولة والعديد من المميزات الأخرى.



التجارة الإلكترونية 101 : كيفية البدء في بناء مشروع تجارة إلكترونية ناجح

هل أنت مهتم بالدخول في مجال التجارة الإلكترونية المتوسع ولكنك تواجه صعوبة في البدء؟ التجارة الإلكترونية 101 هي قائمة بالخطوات التي لا تساعدك فقط على البدء بل توجهك أيضاً نحو النجاح.



1) ابحث عن مكانتك. هل لديك منتج للبيع؟ ماذا عن الموهبة أو الخدمة الخاصة التي قد تكون ذات قيمة للمستهلك العادي؟ سيكون هذا هو أساس أعمال [التجارة الإلكترونية](#) الخاصة بك.

2) ابحث عن مكان عملك. هل تريد العمل لنفسك أو أن تسعد بالعمل لدى شركة أكبر؟ تمثل مشاريع التجارة الإلكترونية الفردية تحديًا ، لكنها تقدم مكافأة على كل الأرباح التي يحققها النشاط التجاري. قد يتطلع المبتدئين في مجال التجارة الإلكترونية إلى العمل في إطار شركة أكبر ، مثل Storeino.

3) قم بإنشاء مساحة العمل الخاصة بك. بناء موقع على شبكة الإنترنت أمر بالغ الأهمية [للتجارة الإلكترونية](#) 101. يمكن أن تكون الاستضافة مجانية أو مقابل رسوم شهرية. هناك مصممو مواقع محترفون متاحون للتأجير ، لكن سطورانو تقدم العديد من الأفراد الراغبين في العمل مقابل أقل.

4) ادفع! اكتشف كيف ستقبل الدفع. الطريقة الأكثر شيوعًا هي PayPal. تأكد من قبول أي طريقة دفع تستخدمها في موقعك وكذلك في مواقع عملائك.

5) الترويج والترويج والترويج. إذا وصلت إلى هذه الخطوة ، فقد حان الوقت للترويج لعملك. موقع الويب الخاص بك جيد فقط مثل الترويج الذي يولده. يمكنك شراء الإعلانات على Google و Yahoo وجميع محركات البحث الرئيسية الأخرى. تحسين محركات البحث (SEO) هي تقنية يمكن استخدامها لجعل موقع الويب الخاص بك أكثر بروزًا في عمليات البحث على الويب.

هذا كل ما يخص التجارة الإلكترونية 101. ستساعدك هذه الخطوات الخمس السهلة لبناء أعمال التجارة الإلكترونية الخاصة بك على زيادة مبيعاتك وأرباحك.

التجارة الإلكترونية 101 - أربعة اجزاء من استراتيجيات النجاح

هل تعلم أن أكثر من 75 مليون مقيم في الولايات المتحدة قد اشتروا شيئًا عبر الإنترنت؟ تتوقع بعض التقديرات أن تصل المبيعات عبر الإنترنت إلى 395 مليار دولار. يمثل بيع المنتجات أو الخدمات عبر الإنترنت فرصة هائلة للشركات من أي حجم. يتساءل العديد من الشركات ورجال الأعمال على حد سواء عن المعادلة السرية للنجاح عبر الإنترنت. يتساءل الكثيرون عما إذا كانت هناك "صيغة" للنجاح عبر الإنترنت ، شيء يمكن تكراره مرارًا وتكرارًا من قبل الصناعات المختلفة.

يجب التعامل مع البيع عبر الإنترنت مثل أي مشروع تسويقي. لنبدأ بأربعة عناصر للتسويق.

منتج:

يجب أن يكون لديك منتج يمكن بيعه عبر الإنترنت. المنتج المثالي هو منتج فريد ويصعب نسخه من قبل منافس. إذا كان لديك منتج لا يحتوي على هذين العنصرين ، فقد تواجه بعض المنافسة الشديدة الحقيقية عبر الإنترنت. البرامج أو مصدر المعلومات (يُباع ككتاب إلكتروني أو تنزيل صوتي أو فيديو) التي يمكنك أنت فقط تقديمها ستكون أمثلة على المنتجات الجيدة.

يجب أن يكون للمنتج أيضًا سوق كبير بما فيه الكفاية ، سوق يتم التسوق عبر الإنترنت ، مما يجعل بيعه عبر الإنترنت مربحًا. الشيء المثير للاهتمام حول الإنترنت هو أنها جمعت وأنشأت أسواقًا كان الوصول إليها قبل الإنترنت صعبًا للغاية أو مكلفًا. أخيرًا ، يجب أن يكون المنتج منتجًا سهل الشحن وفعال من حيث التكلفة.

سعر:

يؤدي البيع عبر الإنترنت إلى توسيع السوق المستهدف المحتمل ، ولكنه يزيد أيضًا من عدد المنافسين لديك. هل يمكنك بيع منتجك بسعر تنافسي؟ ما الذي يجعل منتجك أو خدمتك فريدة من نوعها ما هو عرض البيع الفريد الخاص بك؟ سيساعدك امتلاك منتج فريد أو مجموعة من العوامل الأخرى الفريدة لعملك أو منتجك على التنافس بشكل صارم على السعر.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

في حين أن الإنترنت قد أتاح إمكانية التجميع والوصول إلى الأسواق التي ربما لم تكن مربحة في الماضي ، إلا أنه يقلل أيضًا من العديد من المنتجات إلى سلعة يفوز فيها السعر الأدنى. مع خدمات مثل Google shopping وغيرها ، يكون العثور على أقل سعر لأي شيء أمرًا سهلاً للغاية بالنسبة للعملاء. لذلك ، لكي تباع بنجاح عبر الإنترنت ، فأنت تحتاج إما إلى ميزة سعرية ، أي يمكنك الحصول عليها بسعر لا يمكن لأي شخص آخر أن يصل إليه ولا يزال يحقق ربحًا منه أو يمكنك بيعه بطريقة إما من خلال سلسلة التوريد الخاصة بك أو بسبب تفرد لا يمكن أن يتطابق فيها المتنافسون ، ولكن لا يزال يسمح لك بتحقيق ربح منه.

مكان:

كيف يتم تسليم منتجك إلى السوق المستهدف؟ هل يمكنهم تنزيله مثل البرامج أم يتعين عليك شحنه فعليًا إليهم؟ إذا كان لا بد من شحنها إليهم ، فهل يمكن بسهولة تعبئة المنتج وشحنه بتكلفة فعالة؟ من الناحية المثالية ، يمكن بيع المنتج وتنزيله دون تدخل بشري. ستكون أفضل حالة تالية هي المنتج الذي يتم شحنه من المورد الخاص بك مباشرة إلى العميل وأنت مسؤول ببساطة عن عنصر التسويق في المعاملة.

الترويج للمنتجات عبر الإنترنت:

بمجرد تغطية أول ثلاث نقاط ، يكون هذا حقًا هو المفتاح لتحديد النجاح عبر الإنترنت. لديك مشكلتان أساسيتان تحتاج إلى تغطيتهما في الترويج. أولاً ، كيف يمكنك بالفعل جذب الأشخاص إلى متجرك عبر الإنترنت؟ يمكنك استخدام الإعلان عبر الإنترنت مثل الدفع مقابل النقر فوق الإعلان أو [تحسين الترتيب في محرك البحث](#) أو [التسويق عبر البريد الإلكتروني](#) أو عرض الإعلانات على مواقع الويب ذات الزيارات المرتفعة أو البرامج التابعة أو بعض [وسائل التسويق الاجتماعي](#) الناشئة مثل My Space و Facebook ومجتمعات أخرى عبر الإنترنت.

يمكنك أيضًا استخدام طرق غير متصلة بالإنترنت مثل البريد المباشر والراديو والتلفزيون. توفر بعض الأساليب غير المتصلة بالإنترنت التي تدفع المستهلكين إلى مواقع الإنترنت طريقة فعالة للغاية. بغض النظر عن الطرق التي تختارها ، فأنت بحاجة إلى فهمها والحصول على المزيج التسويقي الصحيح بالإضافة إلى خطة وميزانية لتكون فعالة. لا تنس أيضًا كيف ترغب في أن يتم وصفك بعلامتك التجارية أثناء قيامك بتحديد وتنفيذ تقنيات الترويج عبر الإنترنت.

بعد إجابتك على الأسئلة التسويقية الأساسية لاستخدام المبيعات عبر الإنترنت في عملك ، يجب عليك تحويل انتباهك إلى المتجر عبر الإنترنت نفسه. يتطلب بناء متجر فعال تنقلًا بديهيًا على الموقع ، ونسخة مبيعات فعالة ، ولونًا مناسبًا ، وعملية دفع سهلة. تحتاج إلى الإجابة على أسئلة حول الخصوصية والعائدات والتخفيضات وخدمة العملاء.

سيكون القيام بالتخطيط الصحيح والعمل في كل مجال من هذه المجالات هو مفتاح بناء مشروع تجاري ناجح عبر الإنترنت. إذا قررت البيع عبر الإنترنت هو الخيار الصحيح لعملك ، فابدأ بوضع خطة تسويق والعمل مع استشاري أعمال إلكترونية ذي خبرة

التجارة الإلكترونية : استراتيجيات تمكّنك من البحث و اختيار المنتج الربح

أصبح البحث عن المنتج الربح للبيع في منصات التجارة الإلكترونية هاجسا يورق أعين المتاجرين في هذا المجال. إن قصص المستثمرين في مجال البيع على الأترنت الذين تمكنوا من تحقيق ربح مادي مهم بفضل إيجاد المنتج المناسب في الوقت الأنسب لبيعه تعتبر دافعا كبيرا لعدم الاستهانة بأهمية مرحلة اختيار المنتج.



يمكننا اعتبار عملية البيع الإلكتروني أحجية تتكون من قطع عديدة لا يمثل المتجر الإلكتروني إلا واحدا منها. وبهذا لا يمكن للتاجر الإلكتروني إيلاء مسؤولية تأخر أرباحه لمنصة البيع الإلكتروني، وإنما إلى مجموع القرارات التي يتخذها. في هذا المقال سنقوم معا بالتعرف على بعض الاستراتيجيات التي من

شأنها مساعدة التاجر الإلكتروني في تحقيق " أحلام البيع الإلكتروني " ، أي أننا سنرشدكم إلى كيفية البحث عن المنتج المناسب في الوقت المناسب للزبون المناسب.

البحث عن منتجات التجارة الإلكترونية:

للبحث عن المنتجات الأنسب لزيابنكم، وتحقيق هامش ربحي مرض لطموحاتكم، يجب ألا تتسم عملية البيع على الإنترنت بالعشوائية. يتوجب على الباعة الإلكترونيين استيعاب كون عملية البيع على الإنترنت لا تختلف عن عملية البيع التقليدي من ناحية وجوب التخطيط لها وطرح التساؤلات المناسبة لإدراك طبيعة منتجات التجارة الإلكترونية التي تطلبها السوق الإلكترونية. في هذه الفقرة نستعرض معا أهم الأمور التي يجب أخذها بعين الاعتبار للبحث عن المنتجات التي ستتمكنكم من " غزو " سوق البيع الإلكتروني.

• البيع الإلكتروني: إيجاد الحل يبدأ من استيعاب المشكل:

منتجات التجارة الإلكترونية المربحة ليست إلا حلا لمشكل تعاني منه الفئة المستهلكة. يمكننا اعتبار المنتج الربح أدنا مصغية لأنين رغبة داخلية للمستهلك النهائي. استيعاب عملية البيع على الإنترنت يشبه إلى حد ما طرح الأسئلة الجوهرية في الحياة اليومية. فمثلا بدون الظلام لم نكن لنكتشف النور، وبدون المرض ما كنا شهدنا ولادة الطب وتطوره، وبدون الجهل لم تكن الفلسفة لتصير وليدة عقل الإنسان واختلافا عقليا بينه وبين باقي الكائنات. وعلى نفس الغرار بدون فهم رغبات الزبائن ومشاكلهم، لا يمكن تقديم منتجات للبيع تحل معضلاتهم، وتضمن تحقيق هوامش ربحية مهمة. يمكننا إعطاء مثال بسيط قد يساعد على استيعاب الفكرة التي أتينا على ذكرها: يعاني أغليبيتنا من حجم عبوة الماء، التي تشغل مساحة كبيرة بعد فراغها. الحل الذي توصل إليه فاعل في السوق الإلكترونية ومكنه من تحقيق أرباح مهمة من خلال البيع على الإنترنت هو زجاجة قابلة للطي والتقليص. بالرغم مما يبدو للفكرة من بساطة، فإنها جاءت نتيجة استيعاب عميق لمتطلبات السوق وإيجاد حل لإشكالية تم الإجابة عنها على شكل منتج مريح ومبتكر، للبيع على الإنترنت.

• البيع الإلكتروني: التركيز على المستهلكين من أصحاب الهوايات:

من المعروف أن الشغف بهواية ما يرافقه استعداد للإنفاق. يمكن للتجار الإلكتروني البحث عن المنتجات للبيع على الإنترنت انطلاقا من الهوايات التي يمكن لمنتجاتها تحقيق أرباح مهمة. مثلا، يحب أغليبيتنا رقص الباليه، ويعتبرونه نوعا فنيا يتطلب الكثير من الاجتهاد والإخلاص في التدريب. ما لا يعرفه الكثيرون، أن أحذية راقصات الباليه صنعت باللون الأبيض فقط إلى وقت قريب. إلا أنه بعد ديمقطة هذا الفن وانتشاره ليشمل ذوي البشرة السمراء، صار من المزعج للراقص والمتفرج على حد سواء رؤية عدم التوافق بين ملابس هؤلاء الراقصين الذين أثبتوا وجودهم ومهارتهم ولون بشرتهم. من هنا جاءت فكرة صناعة أحذية بنية اللون خاصة بهذه الفئة من الفنانين، لتشكل بذلك ثورة في العالم الفني. من هنا يمكننا القول إن المنتج

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

الربح يمكن اختياره انطلاقا من فهم الهوايات ومتطلبات ممارسيها الذين يعتبرون مكونات أساسية لسوق ضعيف التنافسية.

• البيع الإلكتروني: إيجاد منتجات انطلاقا من التجارب الوظيفية:

إن كنتم تعتقدون أن تجربتكم الوظيفية في مجال ما قد مكنتكم من التعرف على متطلبات المجال والنواقص التي قد تطوره إن أطلقت في أسواق التجارة الإلكترونية، فلا داعي للتردد. يمكنكم اختيار المنتج الربح بناء على تجاربكم الوظيفية. في هذا الصدد، يمكن تقريب الفكرة إليكم من خلال مجال البناء، في الصين تم تطوير نوع من الاسمنت الذي يزاوج بين خصائص الاسمنت و الخشب، " الاسمنت الخشبي " ، و بفضل هذا الابتكار الناتج عن التجربة الوظيفية و الوعي بالمجال، يصبح من الممكن استعمال اسمنت يحاكي خصائص الخشب، و يمكن ممارسي البيع على الإنترنت من تحقيق هوامش ربحية لا يمكن التنبؤ بها . إذن فالبحث عن المنتجات للبيع على الإنترنت لا يقتصر على المجالات البعيدة عن تخصصاتكم الوظيفية، بل بالعكس يمكنكم توظيف مجالات عملكم للبحث عن المنتجات التي قد تصير " المنتج الربح "

• البيع الإلكتروني: الاعتماد على: "TRENDS"

خلال رحلة البحث عن المنتجات المربحة، يمكنكم الاعتماد على Trend أو ما يمكننا تسميته ب " توجهات بحث المستهلكين ". بالاعتماد على هذه الطريقة يمكن تحديد اتجاه الاستهلاك المستقبلي للزبناء المحتملين. على سبيل المثال خلال النقاش الدائر في أمريكا حول حركة Black Lives Matter وتساعد أعداد المهتمين بالموضوع سواء داخل أمريكا أو خارجها، استغل المختصون في البيع على الإنترنت الفرصة، لتسويق مختلف المنتجات التي تحمل اسم الحركة، كاللافتات، والقمصان، وحتى الشموع. وقد حققت هذه المنتجات أرباحا منقطعة النظير استفاد منها المتنبئون بتوجه استهلاك الأمريكيين خلال موجة الاحتجاجات. إذن ففرص إيجاد منتجات للبيع ليس بتلك الصعوبة التي يظنها الجميع، خاصة إذا ما تمت الاستعانة ببعض الوسائل لمتابعة توجهات الرأي العام. يمكنكم الاستعانة لإجراء أبحاثكم بالوسائل التالية Google Trend : ، Trend Hunter ، ، Reddit ، ويمكنكم أيضا تتبع هاشتاغات مواقع التواصل الاجتماعي.

• البيع الإلكتروني: الاستعانة بأفكار المستهلكين:

بغض النظر عن كونكم مالكين لمتجر على [منصة سطور إنو](#) أو زبناء مستقبلين سنرافقهم في رحلتهم نحو النجاح الإلكتروني وإيجاد المنتج الربح، يمكنكم البحث عن المنتجات والحصول على أفكار للبيع على الإنترنت من خلال الاطلاع على آراء المستهلكين على متجركم أو حتى من خلال منصات بيع الكترونية أخرى معروفة. تمكن هذه الطريقة من يقومون بالبيع على الإنترنت من تكوين فكرة عن تفضيلات الزبائن وانتقاداتهم. ومن خلال دراسة هذه الآراء تتمكنون من اختيار منتجات للبيع تتوافق مع ما يرغب به مشتروكم .

• البيع الإلكتروني: اختيار منتجات توفر ربحاً هامشياً مهماً:

خلال بحثكم عن المنتج الربح، اختاروا منتجاً يوفر ربحاً هامشياً كبيراً. تمكنكم هذه التقنية من ضمان أرباح مهمة وتفادي المخاطر المرتبطة ببيع منتجات ذات تكلفة إنتاجية مرتفعة. على سبيل المثال، تعتبر تكلفة صناعة الدمى المحشوة للأطفال منخفضة جداً مقارنة مع الاثمنة التي يمارسها البائعون في السوقين الإلكترونية والغير الإلكترونية. بهذا يضمن بائعو هذه المنتجات تحقيق أرباح مهمة، بسبب كون الفارق بين ثمني التصنيع والبيع مربحاً.

من خلال هذا التحليل لبعض استراتيجيات البحث عن المنتجات للبيع على الإنترنت، يمكننا القول أن مرحلة اختيار المنتج تعتبر حاسمة كغيرها من مراحل البيع على الإنترنت، لذلك يتوجب التريث خلالها، والحرص على الاختيار المناسب للمنتج المراد بيعه على الإنترنت، وذلك في سبيل الحصول على أرقام تكافئ مجهوداتكم المبذولة. البحث عن المنتجات يمكن أن يكون أقل صعوبة من خلال الاستعانة بالنصائح التي توفرها منصة سطورانو والرامية إلى دعمكم على الدوام إلى حين تحقيق الحلم المعاصر، " الحلم الإلكتروني."

التسويق عبر منصة الإنستغرام

الإنستغرام Instagram هو ثاني أكبر منصة تواصل اجتماعي بعد منصة الفيسبوك التي تعتبر الشركة الأم، و الإنستغرام فرع من فروعها، و طالما كانت شهرة و شعبية و رواج هذه المنصة بفضل شركة الفيسبوك، إذ يعود الفضل لهذه الشعبية أيضاً إلى الهاتف الذكي حيث يوجد أكثر من 850 مليون مستخدم نشط على هذا الموقع شهرياً، و يتم نشر أكثر من 60 مليون صورة كل يوم و إبداء أكثر من 1.7 مليار إعجاب (Like) على هذه المشاركات يومياً، و إن السبب الأساسي في شهرة منصة إنستغرام هو العدد الكبير من المؤثرين على هذا الموقع و هذا سبب رئيسي في جلب عدد كبير من المتابعين للمشاهير.

التسويق عبر منصة الإنستغرام

قم بتسويق متجرك عبر الإنترنت لجذب المزيد من العملاء



التسويق عبر الانستغرام هو طريقة استخدام العلامات التجارية للتطبيق لإجراء اتصالات مع الجمهور المستهدف. حيث يستخدم عادةً لتسويق المنتجات والخدمات بالإضافة إلى بناء الوعي والولاء للعلامة التجارية و تنمية شعبيتها .

جدول المحتويات :

- مميزات التسويق عبر الانستغرام
- كيف يكون التسويق عبر منصة الانستغرام؟
- إنشاء ملف تجاري احترافي
- البحث عن الكلمات المفتاحية
- مشاركة القصص
- جذب أكبر عدد من المتابعين
- إعلانات الأنستغرام
- لماذا يعد الإنستغرام مهمًا للتسويق؟

إذن فكيف يتم استغلال منصة الانستغرام في التسويق و تحقيق الأهداف؟

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

التسويق عبر الانستغرام هو طريقة استخدام العلامات التجارية للتطبيق لإجراء اتصالات مع الجمهور المستهدف. حيث يستخدم عادةً لتسويق المنتجات والخدمات بالإضافة إلى بناء الوعي والولاء للعلامة التجارية و تنمية شعبيتها، إذ عرف المسوقون قوة المحتوى المرئي في الواقع، و ذلك لأن 32 بالمائة من المسوقين اكتشفوا أن الصور المرئية هي نمط المحتوى الأكثر أهمية لاستراتيجياتهم. إن شعبية و شهرة منصة الأنستغرام لدى الناس جعلها فرصة هائلة للمسوقين لتحقيق الأهداف و العلامات التجارية الراجعة في الغوص والبدء في التفاعل.

مميزات التسويق عبر الانستغرام

- التواصل مع متابعي الصفحات والإجابة على الاستفسارات الخاصة بهم.
- المساعدة في تخطي منافسيك وأن تكون الأول في مجالك على الإنترنت.
- جذب الآلاف من الزوار للصفحات الخاصة بك بأفضل
- تجهيز تصميمات تخص ملفك التجاري بشكل محترف .
- منصة الانستغرام الأولى في تلبية احتياجات عملائها مقارنة مع المنصات الأخرى.

كيف يكون التسويق عبر منصة الانستغرام؟

تعرض منصة الانستغرام العديد من الأدوات و الوسائل التي تساعد في بناء إستراتيجية تسويق ناجحة، و تتضمن هذه الإستراتيجية ما يلي:

إنشاء ملف تجاري احترافي

يساعدك الملف التجاري الكامل على كسب ثقة متابعيك، حيث يتضمن صورة ملف ذات علامة تجارية، وسيرة وصفية كاملة لنوع عملك أو خدماتك أو منتجاتك، ومميزات قصة جذابة، و رابط المتجر الالكتروني الخاص بك.

البحث عن الكلمات المفتاحية

تلعب الكلمات المفتاحية على منصة الإنستغرام دورا فعالا حيث تمكن عثور المستخدمين على حسابات متابعيها .

مشاركة القصص

تظهر قصص منصة الإنستغرام في الجزء العلوي من صفحة المستخدم، و هي متاحة لمدة 24 ساعة قبل أن تختفي، مما يجعلها مثالية لمشاركة المحتوى في الوقت المناسب والعروض الترويجية لفترة محدودة، فمشاركة القصص على حسابك هو أمر جد مهم يبعث فيه نوع من النشاط، و تبقي متابعيك على دراية بأي جديد حول متجرك الالكتروني و منتجاتك.

جذب أكبر عدد من المتابعين

غالبًا ما يعتمد نمو حسابك على علاقاتك مع الآخرين، من خلال إبداء الإعجاب والتعليق على المشاركات من حسابات المتابعين و هو أمر ضروري، بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن يعزز مشاركة المحتوى الخاص بك من طرف المتابعين نوع من التفاعل مع العملاء المحتملين.

إعلانات الأنستغرام

بناء ملف الأنستغرام الخاص بك بشكل كامل لكن يبقى غير كافي لكسب الزوار و تحقيق الأهداف التي تطمح إليها، إذ يجب الاعتماد أيضا على إعلانات الأنستغرام المدفوعة، التي شئنا شأن [إعلانات الفايسبوك](#)، حيث يمكن لإعلانات الأنستغرام المدفوعة تحقيق وصولك إلى العملاء الذين لم تتفاعل معهم بعد. يمكن أن تساعد أيضا على زيادة نتائجك إلى أقصى حد من خلال ضمان أن كل جزء من استراتيجياتك يتمشى ويتوافق مع جهودك التسويقية الأخرى.

حيث يكون الإعلان على الأنستغرام من خلال نموذج الدفع بالنقرة الذي يستخدم طريقة عروض الأسعار لوضع إعلاناتك في صفحات وقصص المستخدم، و تتم عملية بناء الإعلان عن طريق إعلانات الفايسبوك حيث يمكنك تقسيم جمهورك إلى حملات دقيقة، من خلال تحديد الموقع و الجنس و الفئة و الكثير من الخصائص الأخرى.

لماذا يعد الأنستغرام مهماً للتسويق؟

الأنستغرام هو أحد أشهر منصات التواصل الاجتماعي، ولكنه ليس فقط لتبادل الصور و التعليقات، بل هو قاعدة جد مهمة للتسويق و الترويج، حيث يتابع مستخدميه ويتفاعلون مع العلامات التجارية بانتظام، إذ نجد أنه من أصل 10 حسابات هناك 8 حسابات مهتمة بالنشاط التجاري، و يقومون بأكثر من 200 مليون زيارة لحسابات تجارية كل يوم و هنا تبلغ أهمية هذه المنصة.

ال SEO و دوره في زيادة عدد الزيارات إلى متجرك الإلكتروني

شكّلت التجارة الإلكترونية 2.5 تريليون دولار في المبيعات العالمية و ذلك في سنة 2017 ومن المتوقع أن يرتفع هذا الرقم إلى 4.9 تريليون دولار بحلول عام 2021. إذا كنت تريد أن يحصل عملك على جزء من هذه المبيعات، فمن المهم أن يتصدر متجرك الإلكتروني الصفحات الأولى من محركات البحث، و أن تطبق

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti
Computer Science Department

استراتيجيه قوية لتصدر هذه الصفحات و جلب عدد هائل من الزوار، و ذلك يتم من خلال تطبيق تقنيات تحسين محركات البحث المتطورة التي تمكنك و تمنحك القدرة على جذب الانتباه عبر الإنترنت



و الحصول على العديد من الزوار المحتملين . لكن تحسين محركات البحث يتطور باستمرار، وتتغير أفضل الممارسات بمرور الوقت ، لذلك قد يكون من الصعب معرفة ما إذا كنت تفعل كل ما في وسعك للحصول على زوار أكثر باستخدام تحسين محركات البحث، فهناك الكثير من التقنيات العريقة التي يمكنك تنفيذها، وستتعلم اليوم بعض النصائح حول أفضل طرق تحسين محركات البحث لزيادة عدد الزوار إلى [متجرك الإلكتروني](#).

إذن فماذا نقصد بتحسين محركات البحث SEO ؟ و ما هي الطرق و الخطى التي يمكن إتباعها للحصول على زوار أكثر يمكنك تحويلهم إلى عملاء و بالتالي تحقيق مبيعات؟

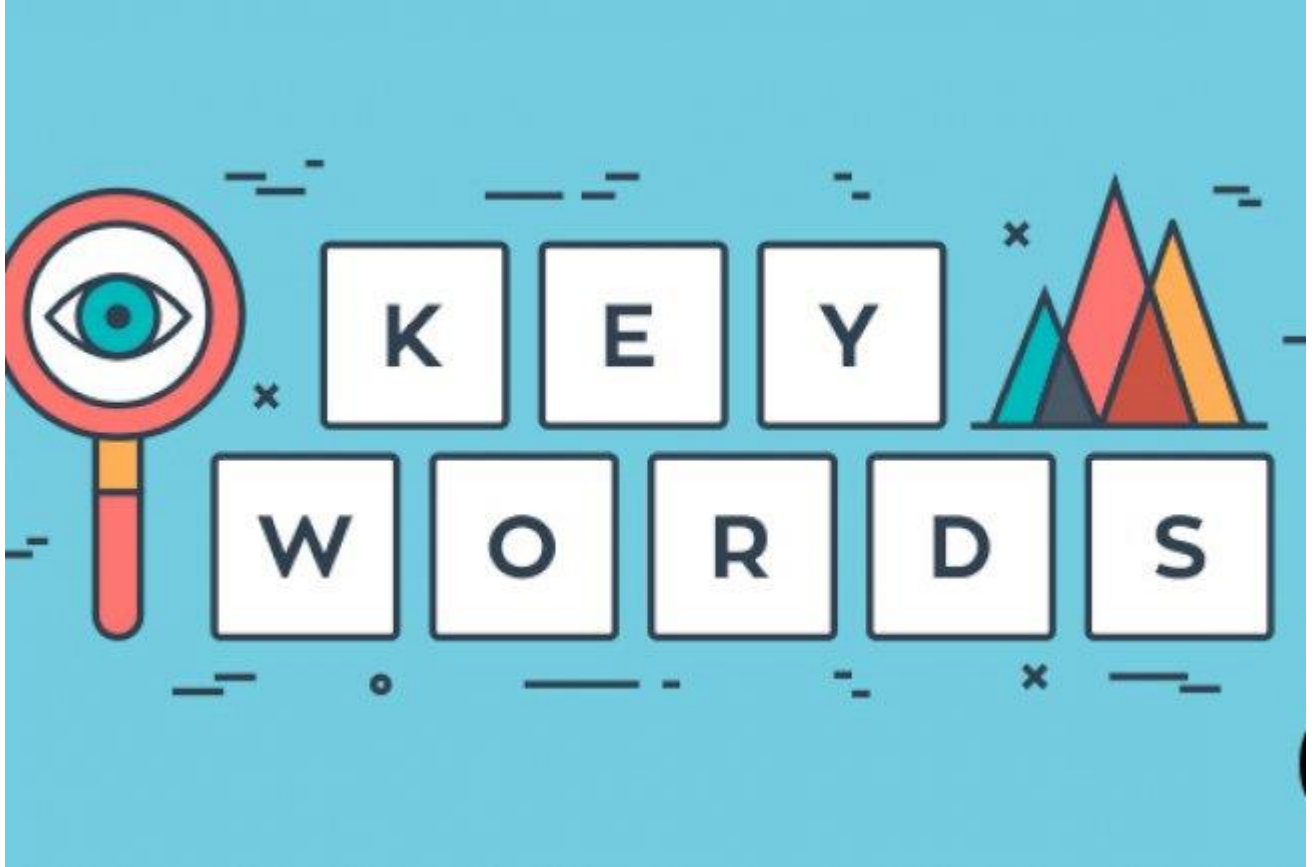
Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

يشير SEO إلى تحسين محركات البحث، ويمكن تعريفه على أنه علم و فن وضع متجر الكتروني أو موقع أو تطبيق في النتائج الطبيعية الأولى لمحركات البحث، حيث ينفرع SEO بدوره الى قسمين أساسيين:

On page: تدعى بالملك و تتمثل في المحتوى و الكلمات المفتاحية و تشغل 30 في المائة من SEO.

Off page: تدعى الملكة و تتمثل في الروابط المتعلقة بمتجرك الالكتروني أو صفحتك أو تطبيقك و تشغل 70 في المائة من ال SEO.

بعض النصائح و الطرق التي تمكنك من تصدر الصفحات الأولى من محركات البحث و زيادة عدد الزوار الى متجرك الالكتروني:



استخدام الكلمات المفتاحية الرئيسية:

لم يعد استخدام الكلمات المفتاحية في تحسين محركات البحث بالطريقة التي كانت عليها من قبل، ولكنها لا تزال جزءاً مهماً من المعادلة، فبدون كلمات مفتاحية لن تتحصل على زوار إلى متجرك الالكتروني، وقد لا يجذبك العملاء المحتملون عند البحث، وهذا هو السبب في أن الكلمات المفتاحية الرئيسية هي الأساس في بناء إستراتيجية تحسين محركات البحث.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

الكلمات المفتاحية مهمة جدا في تحسين محركات البحث، لكن تبقى غير كافية و لا يمكن الاعتماد عليها بصفة مطلقة، إذ يجب ربطها بوسائل أخرى للحصول على النتيجة المرجوة و هي زيادة الزيارات إلى متجرك الإلكتروني، هذه الوسيلة هي **المحتوى** فالكلمات المفتاحية ليس لها أهمية بدون محتوى رائع، بدلاً من ذلك فهي ليست سوى كلمة سلطة، لكن المحتوى هو أكثر من مجرد وسيلة للكلمات الرئيسية، فهو أداة يمكنك استخدامها لجذب زوار أكثر وهو شيء قيم يمكنك تقديمه لزوارك في موقعك الإلكتروني، وهو مورد قابل للمشاركة يمكنك استخدامه للوصول إلى جماهير جديدة .

إليك كيفية عمل المحتوى لزيادة المبيعات:

عندما يبحث الأفراد في الإنترنت عن معلومات حول منتج أو خدمة مشابهة لما تقدمه فسوف يصادفون منشورات وسائل التواصل الاجتماعي، والمدونات، وصفحات الويب والمحتويات الأخرى التي تم تصميمها للإجابة على انشغالاتهم وتوفير المعلومات لهم وتسهيل عليهم قرار الشراء. و لكن عندما تركز عملك للحصول على محتوى أكثر ملائمة وجاذبية وموثوقية على الإنترنت، سيجد الأفراد علامتك التجارية قبل كل الآخرين وهذا يمنحك فرصة لبناء علاقات وتحويل الأفراد إلى زوار و من ثم إلى عملاء .

المحتوى لا يكون على شكل كتابي فقط كما يتوقعه الكثيرون، بل يأخذ عدة أشكال و أنماط مختلفة، يمكن توظيف إحدى هذه الأنماط في الأماكن اللازمة و يمكن أن تكمل بعضها البعض كمثل على ذلك يعد محتوى الفيديو الأهم لترويج المنتجات المختلفة، و من أشكال المحتوى المهمة و المنتشرة ما يلي:

- المدونات
- الفيديوهات والتي يمكن أن تعزز نتائج البحث المجانية بنسبة تزيد 50 مرة عن المحتوى النصي.
- كتب إلكترونية.
- التسجيلات الصوتية.
- الصور و الانفوغرافيك.

تعليقات المنتج.

إذن فالمحتوى هو محور التسويق الوارد، وعندما يكون لديك إستراتيجية قوية ومحتوى رائع لقيادتها، سيكون لديك زوار كثر يطرقون باب **متجرك الإلكتروني**، ومع ذلك إنه لمن المهم العلم أن تحسين المحتوى الخاص بك يعتمد أيضا على استخدام الكلمات المفتاحية ذات الصلة، والتأكد من أن الكلمات المفتاحية الرئيسية التي تستخدمها وثيقة الصلة بنوع المحتوى الذي تقدمه. إذ يعد Google AdWords أحسن مكان لبدء البحث عن الكلمات المفتاحية وهناك أيضا الكثير من أدوات تخطيط الكلمات المفتاحية الأخرى التي يمكنك استخدامها. لا تنسى الكلمات المفتاحية الرئيسية ذات الذيل الطويل أيضا، لأن نصف جميع طلبات البحث تتكون من أربع كلمات، وهناك منافسة أقل على هذه العبارات، ولها معدلات تحويل أعلى.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

فعندما يكون لديك الكلمات المفتاحية الرئيسية المناسبة في مربع الأدوات الخاص بك فسوف يساعدونك في الحصول على كم هائل من الزوار إلى متجرك الإلكتروني.



استخدم **الشبكات الاجتماعية** لزيادة عدد الزوار في متجرك الإلكتروني والوصول إليه، إذ تعد وسائل التواصل الاجتماعي أحد العناصر الأسرع نموًا في إستراتيجية تحسين محركات البحث الشاملة والحديثة، وذلك لأن عددًا متزايدًا من المستهلكين يلجأون إلى هذه المنصات للتفاعل مع العلامات التجارية. حيث يلجأ ما يقرب من 80 بالمائة من الأشخاص إلى موقع Facebook عندما يريدون العثور على محتوى مثير للاهتمام، وهذا يعني أن هناك فرصة كبيرة أمامك للوصول إلى جماهير جديدة، وجذب المزيد من الزوار إلى متجرك الإلكتروني وتطوير علاقاتك معهم لتحويلهم إلى عملاء، علاوة على ذلك، تعد وسائل التواصل الاجتماعي أيضًا وسيلة رائعة، حيث يمكن استخدامها كأداة تسويق مدفوع و مباشر مثل [إعلانات الفيسبوك](#). Ads Facebook.

التسويق المتحرك و المحتوى المحلي:

اثنين من أهم التغييرات التي طرأت على أفضل ممارسات تحسين محركات البحث التي نشأت في السنوات الأخيرة هما: التركيز على التسويق المتحرك أي التسويق بواسطة تطبيقات منصات التواصل الاجتماعي على الهاتف المحمول كسناشات Snapchatt و [انستغرام](#) Instagram و تلغرام Telegram و

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

غيرها من المنصات الأخرى إضافة كذلك إلى المحتوى المحلي، والاثتان يسيران جنبًا إلى جنب، حيث تزداد أهمية تحسين محركات البحث المحلية نظرًا لأن المزيد من الزوار و العملاء يستخدمون الأجهزة المحمولة للبحث عن الأنشطة التجارية، حيث أن 30% من جميع عمليات البحث عبر الهاتف المحمول التي تتم اليوم لها نية محلية. علاوة على ذلك، سيزور أكثر من 70% من الأشخاص موقعك الإلكتروني بعد إجراء بحث محلي، لذلك إذا كنت ترغب في توجيه الأعمال إلى متجرك الإلكتروني، فيجب عليك التركيز على المحتوى المحلي (بما في ذلك الكلمات المفتاحية الرئيسية المحلية والصفحات المقصودة)، و عليك التأكد من أن بصمتك الرقمية متوافقة تمامًا مع الهاتف الذكي أي أن تصميم متجرك الإلكتروني يتماشى مع الهاتف النقال.

أيضا يجب عليك معرفة أن تحسين محركات البحث هو أمر أساسي و ضروري لنجاح أي نشاط تجاري حديث، ليس فقط لأنه يمكنه زيادة ظهورك و تصدر صفحات البحث، ولكن أيضًا لأنه يمكن أن يساعدك على تعزيز المبيعات من خلال جذب المزيد من الزيارات إلى متجرك الإلكتروني، مما يوفر لك المزيد من الفرص لتحويل الزوار إلى عملاء ، وإعطائك الأدوات التي تحتاجها لزيادة معدلات التحويل .

هناك العديد من الأسباب التي تجعل تحسين محركات البحث على الصفحة أمرًا بالغ الأهمية لنجاحك، لذلك إذا كنت ترغب في زيادة الزوار إلى متجرك الإلكتروني، فعليك الانتباه إلى التقنيات على صفحات متجرك الإلكتروني، فيما يلي بعض الأسباب باختصار:

تحسين محركات البحث على الصفحة يجعل موقعك أكثر سهولة في الاستخدام، ويسهل على محركات البحث فهرسة صفحاتك، و سيزيد ترتيب بحثك و سيساعدك في التركيز على تحسين العناصر الأساسية مثل العناصر المرئية . فإليك بعض الخطوات الأكثر أهمية لذلك :

- إنشاء علامات عنوان وصفية فريدة من نوعها لزيادة سرعة تحميل صفحاتك وتقليل معدلات الارتداد.
- كتابة نص بديل وصفي ومحسن للكلمات الرئيسية للصور على موقعك، و تحسين العناوين باستخدام الكلمات الرئيسية والأوصاف ذات الصلة بمحتوى متجرك الإلكتروني و ذلك من خلال روابط داخلية لتحسين التنقل والفهرسة.
- استخدام عناوين URL المعقولة وسهلة القراءة و كتابة أوصاف تعريفية لتحسين الرؤية في صفحة نتائج محرك البحث.

ما هو التسويق عبر الرسائل النصية SMS



ما هو التسويق عبر الرسائل النصية؟

يقوم التسويق عبر الرسائل النصية على إرسال رسائل ترويجية أو رسائل نصية بهدف التسويق، وذلك عبر استخدام الرسائل النصية. (Short Message Service – SMS)

وتهدف هذه الرسائل في الغالب إلى توصيل العروض والتحديثات والتنبيهات بالوقت المناسب للأشخاص الذين وافقوا على تلقي هذه الرسائل منك.

أنواع التسويق عبر الرسائل النصية

هناك نوعان من الرسائل التي يمكنك إرسالها من خلال التسويق عبر الرسائل القصيرة:

1. الحملات

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

هي الرسائل النصية العامة الكلاسيكية "رسالة واحدة للجميع". تُستخدم عادةً لتوصيل العروض الترويجية (القسائم، التخفيضات، إلخ)، أو المعلومات العامة (تفاصيل الفعالية، التحديثات، تنبيهات الطقس، وما إلى ذلك).

2. المعاملات

رسائل المعاملات هي رسائل "رسالة واحدة لشخص محدد" يرتبط إرسالها بحدث أو سلوك معين، ومن الأمثلة على ذلك تأكيد الطلب أو تحديثات عملية الشحن عند الشراء إلكترونيًا، حيث تنقل هذه الرسائل معلومات ذات صلة وفي الوقت المناسب للفرد.

فوائد ومميزات التسويق عبر الرسائل النصية

- الناس اليوم أكثر ارتباطًا بهواتفهم، هذا يجعل الرسائل النصية من أقوى وسائل التواصل مباشرة وفعالية.
- تتمتع الرسائل القصيرة بمعدل فتح مرتفع للغاية، أي أن رسالتك ستصل وستفتح.
- تتم قراءة 90% من رسائل SMS في غضون 3 دقائق من استلامها.
- على عكس البريد الإلكتروني الذي لا يتم تفرّقه إلا بضع مرات يوميًا (على الأكثر)، يفتح الأشخاص الرسائل النصية على الفور تقريبًا.
- إذا كان عمك في بلد البيانات فيها باهظة الثمن واستخدام الإنترنت أقل شيوعًا، فإن الرسائل القصيرة هي القناة الأفضل.

هل التسويق عبر الرسائل النصية قانوني؟

هناك العديد من القواعد التي يجب مراعاتها عند التخطيط لإستراتيجية التسويق عبر الرسائل النصية، أول وأهم قاعدة هي الحصول على إذن من جهات الاتصال الخاصة بك لإرسال رسائل SMS إليهم.

بعض البلدان لديها قوانين بشأن الوقت الذي يمكنك فيه إرسال رسائل نصية تسويقية (على سبيل المثال لا تسمح فرنسا بالتسويق عبر الرسائل القصيرة في أيام الأحد أو العطلات أو في أي وقت بعد الساعة 10 مساءً).

فيما قد تواجه الشركات التي لا تراعي الحقوق القانونية للمستهلكين في الولايات المتحدة غرامات تتراوح من 500 دولار إلى 1500 دولار لكل رسالة نصية غير مرغوب فيها.

وفي بعض الدول يتم قطع خدمات الرسائل القصيرة عن الشركات التي تعتبر قد انتهكت الضوابط والمعايير المفروضة.

وفي الولايات المتحدة لا يُسمح بطلب رقم الهاتف من مستخدم الإنترنت الذي يزور موقعك الإلكتروني ثم إرسال رسائل تسويقية عبر الرسائل القصيرة تروج للمنتجات أو الخدمات.

كيف تقوم بإنشاء وإدارة الحملات الإعلانية النصية؟

- قم بجمع أرقام الهواتف من الفئة المستهدفة، يُمكنك تقديم عروض وخصومات فقط لمشتري الرسائل النصية.
- الآن لديك قائمة بأرقام هواتف عملائك أو الفئات المستهدفة التي تريد أن توجه لها رسائلك.
- قم بتجزئة وتقسيم هذه القائمة من حيث الجنس والعمر والمكان والعلاقة (عميل فعلي – عميل محتمل). (... –
- اسأل جمهورك هل تريدون الاشتراك في الرسائل النصية أم لا ترغبون قبل أن تباشروا في الإرسال إليهم.
- هناك **طريقتان** لإرسال رسالتك إما ترسلها مباشرة أو تقوم بجدولتها كي تصل في وقت محدد.
- يجب أن تختلف حملات الرسائل النصية عن الحملات الرقمية الأخرى، لذا قدّم شيئاً مختلفاً أو إضافياً.
- اختر **الوقت المناسب** ولا تُرسل في وقت من المتوقع أن يكون عملاؤك فيه مشغولين.
- عاين الرسالة قبل أن تقوم بإرسالها فمن المهم أن ترى كيف ستظهر على شاشات عملائك.

كيف أكتب محتوى الرسائل النصية؟

- اجعل رسالتك واضحة ومباشرة وسهلة الفهم بأقل عدد من الكلمات.
- لا تنس الدعوة لعمل إجراء أو فعل محدد. **call to action**
- اجعل عروضك تضغط على الوقت، كأن تشجع عملاءك بخصم جيد ينتهي قريباً.
- اجعل مثلاً إظهار الرسالة النصية يؤدي لخصم مباشر في حال زيارة متجر أو مطعمك أو مكانك.
- قم بإضفاء الطابع الشخصي كلما أمكن ذلك، وكأن الرسالة موجهة للفرد شخصياً.
- قم بتضمين اسم شركتك في رسالتك.
- ضمّن رابط لموقعك الإلكتروني، لزيادة التفاعل مع أعمالك على الإنترنت.
- لا تجعل رسالتك مملة أو مزعجة، لذا تأكد من تقديم الرسالة الصحيحة للأشخاص المناسبين.

برامج ومواقع التسويق عبر الرسائل النصية

- Klaviyo
- Postscript
- Attentive
- SMS Bump (Yotpo)
- Emotive
- TextMagic
- ClickSend
- SimpleTexting
- Avocado
- SlickText

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

كيف أقوم باختيار برنامج التسويق عبر الرسائل النصية؟

قد يصبح اختيار منصة لخدمات الرسائل القصيرة أمرًا معقدًا، حيث تفتخر العديد من المنصات بالعشرات من الميزات وليست جميعها متساوية.

من المهم أن تختار منصة تساعدك على تحقيق أهداف عملك من خلال امتلاك القدرة على تتبع العائد على الاستثمار (ROI) ، والقدرة على تخصيص الرسائل وتقسيم جمهورك.

بالإضافة إلى ذلك قد يكون من الأفضل استخدام نظام تسويق موحد يجمع التسويق عبر البريد الإلكتروني وعبر الرسائل النصية القصيرة تحت سقف واحد، حتى يُمكنك بناء الأتمتة بشكل أكثر فعالية وقياس أداء حملاتك بشكل أكثر دقة.

إليك خمسة معايير هامة عند اختيار البرنامج أو النظام الأنسب:

1. سهل الاستخدام فلا داعي لبرنامج يحتاج مهارات تقنية متقدمة ومن ثم يكون صعبًا في الاستخدام.
2. قادر على المراسلة الحقيقية ثنائية الاتجاه، حتى تتمكن من إجراء محادثة مع عملائك إذا لزم الأمر.
3. قادر على الاندماج مع التطبيقات والخدمات الأخرى، حتى تتمكن من أتمتة أشياء مثل التذكير بالحجز.
4. أسعار معقولة إما مدفوعة أو لآ بأول أو عبر خطط دفع شهرية منخفضة التكلفة ومنخفضة الرسوم.
5. قادر على التوسع مع نموك واحتياجاتك حتى تتمكن من إرسال المزيد من الرسائل في الوقت المحدد.

نصائح للتسويق عبر الرسائل النصية

- استخدم الرسائل القصيرة كجزء من إستراتيجية كاملة للتسويق الرقمي.
- تأكد من أن رسالتك دقيقة وتقدم قيمة عالية حتى يكون عميلك متحمسًا للرد بشكل إيجابي.
- قدم عروضًا حصريّة ومميّزة لعملائك من خلال الرسائل النصية القصيرة.
- استفسر عن أفضل الأوقات بالنسبة لهم لتلقي الرسائل ونوع المعلومات التي يريدونها.
- إذا كنت تواجه صعوبة مع الحد الأقصى لعدد الأحرف البالغ 160 حرفًا للرسالة، استخدم خدمة رسائل الوسائط المتعددة لإرسال مقطع فيديو أو صورة.

الخلاصة

يُعد التسويق عبر الرسائل النصية فرصة ذهبية إذا تم إحسان استخدامها، فكما ذكرنا معدل فتح الرسائل النصية مرتفع للغاية كما أنها وسيلة آنية سريعة تولّد الشعور بالإلحاح.

وسواءً كانت الرسائل هذه في سياق الحملات أو المعاملات كما هو موضح بالمقال، فهي جزء رئيسي من كافة الإستراتيجيات التسويقية الرقمية، كل ما عليك هو أن تكتب الرسالة المناسبة للجمهور المناسب.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

ابدأ الآن مباشرة في استخدام هذه الأداة الجبارة التي بإمكانها الوصول إلى مليارات المستخدمين للهاتف المحمول حول العالم، واستخدم برنامج أو نظام يُسهل عملك.

ما هو البودكاست؟ حقائق وأرقام عن التدوين الصوتي



.489

دُكرت كلمة بودكاست لأول مرة عام 2004 بمقال للصحفي بن هامرسللي Ben Hammersley في صحيفة الغارديان the guardian ، وعند العودة لأصل كلمة "بودكاست" Podcast لفهم معنى بودكاست ستجدها مزيج من كلمتين: "بود" Pod و"برودكاست" Broadcast و"بود" كلمة مشتقة من "Apple iPod" وهو جهاز الجيب الذي أنتجته شركة "آبل"، أما "كاست" فتعني البث تصغيراً للكلمة "Broadcast".

ما هو البودكاست ؟

وباختصار البودكاست هو عبارة عن برامج إذاعية تُبث عن طريق الإنترنت تستطيع تحميلها والاستماع لها مباشرة، فيختلف البودكاست عن الراديو التقليدي في أنك تستطيع الاستماع إلى ما تحب في أي وقت وفي أي مكان، كما يُمكنك الاشتراك بقنوات وبرامج التذوين الصوتي هذه لتصلك إشعارات بالحلقات الجديدة دوريًا.



حقائق وأرقام عن التذوين الصوتي

وبالتذوين الصوتي ليس هناك تقييدًا لأن تكون المواد بصيغة صوتية معينة أو تكون على منصة نشر دون غيرها، كما أن أي شخص يستطيع أن يستمع أو يُنشئ هو بنفسه محتوى صوتيًا يُشاركه مع غيره ويبيّن له جمهوره الخاص من المستمعين.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

وهنا نشير لنقطة مهمة وهي أن التدوين الصوتي يُمكن أن يُدمج مع الفيديو فيظهر المدون الصوتي عبر اليوتيوب مثلاً وهو يقوم بتسجيل مادته الصوتية لينشرها بعد ذلك على قناة البودكاست الخاصة به.

وفي "البودكاست" Podcast أو "التدوين الصوتي" Audio Blog أو "البث الجيبي" Pocket Cast ، يقدم المدونون الصوتيون ويترجون عناوين مختلفة تتناول شتى المواضيع في الحياة مثل: السياسة والاقتصاد والتقنية والتعليم والدين وغيرها.

ويختلف هؤلاء ويتنوعون فيمكن أن نجد من يُنشئ برنامج بودكاست وهو فرد (شخص عادي) أو شركة كبيرة أو صغيرة، أو حتى القنوات الإذاعية التي تبث عبر الموجات الإذاعية تلجأ إلى إنشاء قنوات رقمية لها، وكذلك شبكات التلفزيون والنجوم والإعلاميين والمشاهير ورواة القصص والعلماء والدعاة وغيرهم.

مميزات التدوين الصوتي

- **العفوية مع المتلقي:** يتميز التدوين الصوتي بكونه صورة أقرب إلي المتلقين مقارنة بالقراءة العادية من ملف أو من مواقع الويب.
- **الإقناع وسهولة الوصول:** فبمجرد الاشتراك في بث التدوين الصوتي يصلك تلقائياً كل جديد من التسجيلات ويتم تحميله على حاسوبك الشخصي ومن ثم الاستماع إليها في أي وقت.
- **قلة النفقات:** تعد من أهم مميزات التدوين الصوتي كونه عبر شبكة الإنترنت مما يوفر الإنفاق على الورق والطباعة والإرسال، كما توفر أيضاً نفقات المقابلات وتوفر الوقت.
- **القابلية للانتقال:** سهل التنقل به إذا تم تحميله على هاتفك المحمول أو حاسوبك اللوحي.
- **سهولة الانتقاء:** قابلية التدوين الصوتي لانتقاء الموضوعات المرغوب في الاستماع إليها وتحديد موعد سماعها.
- **التطور:** وسيلة متطورة للتسويق لأعمالك والتفاعل مع العملاء وإنشاء علامة تجارية ناجحة.
- **خاصية RSS:** يستخدم التدوين الصوتي تقنية RSS والتي تقوم بإصدار إشعارات بوجود حلقات جديدة يتم تنزيلها تلقائياً في حساب المشترك بالمنصات الصوتية المختلفة والتي يكون الاشتراك في نشراتها وإشعاراتها مجاني.
- **التوفر:** يمكن إنتاج التدوينات الصوتية من أي شخص فهي ليست مقصورة على أحد، كما يمكن النقاش مع المستمعين حول كل حلقة كمجتمع من الأفراد.

صناعة التدوين الصوتي في العالم العربي

التاريخ العربي مليء بالمحتوى الشفهي الثري والضارب في أعماق الثقافة العربية، واليوم قد نمت التدوين الصوتي بشكل كبير في المنطقة العربية خلال 2019 ومن المتوقع أن يشهد انتشاراً أوسع.

وقد تزايد عدد برامج البودكاست العربية من أكثر من 300 برنامج في بداية 2018 إلى حوالي 500 برنامج بنهاية 2019 وبالتالي نسبة النمو كبيرة للغاية وهي مطردة ومستمرة.

Prepared by Assist . Prof . Imad Matti Computer Science Department

فيما تقول إحصائيات موقع [البودكاست العربي](#) أن عدد البودكاست العربية الآن قد وصل إلى أكثر من 639، إلا أن هناك عدد منها متوقف والنشط حوالي 262 برنامج بودكاست فقط.

وفي الإمارات العربية المتحدة وحدها وصل عدد الذين يستمعون إلى مقاطع التودين الصوتي بانتظام العام الماضي إلى 1.3 مليون شخص، كما أن ثلاثة أرباع (76%) الذين يعيشون في الإمارات على دراية بمصطلح "البودكاست".

ويتبع الحديث الواسع إلكترونيًا حول البودكاست في الشرق الأوسط فإن المملكة العربية السعودية تصدر الدول التي يقوم فيها المستخدمون بالتفاعل والحديث بشأن البودكاست إلكترونيًا، تليها الإمارات العربية المتحدة، كما أن 64% من المتفاعلين والمشاركين في هذه الأحاديث الخاصة بالبودكاست إلكترونيًا هم من الذكور و 36% فقط من الإناث.

وما نحب أن نشير إليه هنا هو أن فعليًا هناك حاجة ماسة لمزيد من المحتوى العربي الصوتي من حيث الكم والنوع، ما يمثل فرصًا واعدة لصنّاع المحتوى، حتى أن العلامات التجارية قد بدأت في تسخير قوة تسويق البودكاست سواءً كان ذلك من خلال إنتاج البودكاست الخاصة بهم أو بالتعاون مع برامج البودكاست الموجودة كضيوف أو رعاة إعلانيين.