

# كتاب دليل المبتدئين من البداية إلى الاحتراف في التجارة الإلكترونية





# مقدمة:

ويتوقع لها مزيد من النمو والتطور والانتشار الساحق

وحسابيًا، يمكننا أن نشير إلى مجموعة ضخمة من الأرقام والإحصائيات التي أُسْتُخْرِجَت مؤخرًا، وتبرهن على ضرورة اقتحام هذه الصناعة بشكل أو بآخر في أقرب فرصة ممكنة؛ لكن يكفي أن نشير إلى إحصاءة واحدة فقط في هذا الشأن

فقد وصلت مبيعات التجزئة الإلكترونية التقديرية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا إلى ٤١,٥٦ مليار دولار في ٢٠٢٠، وسط توقعات بنمو هذا الرقم ليصل إلى ٤٩,٠٠ مليار دولار بحلول ٢٠٢١

وإن كنت تبحث بالفعل عن الفرصة من أجل البدء، فيسعدنا أن نؤكد لك أنها ساحة الآن وبشدة، فلم يعد دخول عالم التجارة الإلكترونية وامتلاك متجر إلكتروني بالصعوبة التي كان عليها من قبل، ولم يعد كذلك بالتكلفة العالية التي كانت تقف عقبة أمام صغار التجار والمبتدئين في هذه السوق وتلك الصناعة

وهو ما سوف تلمسه بنفسك مع إتمام قراءة هذا الكتاب الإلكتروني المُقدم من شركة "إكسباند كارت"، أحد أكبر منصات التجارة الإلكترونية في العالم العربي والشرق الأوسط وشمال إفريقيا

بحصولك على هذا الكتاب سوف تحصل على دليل كامل وشامل للمبتدئين عن كيفية بدء عملهم الخاص في التجارة الإلكترونية، بداية من اختيار المنتج المناسب للبيع، ومرورًا بإنشاء متجر إلكتروني على منصة "إكسباند كارت"، وبناء هوية العلامة التجارية، وإضافة المنتجات، ومن ثم التسويق للمتجر وإدارته، ونهاية بالبيع وتحصيل الأرباح

الأحداث العالمية الأخيرة أثبتت أهمية التحول إلى العالم الرقمي، الآن وأكثر من أي وقت مضى، فقد أثبت أنه الحل الأمثل لكثير من المشاكل والكوارث التي من الممكن أن يمر بها العالم في أي وقت

وقد أوجد العالم الرقمي الكثير والكثير من طرق الربح لرواد الأعمال والتجار الراغبين في بدء مشاريعهم الخاصة بعيدًا عن سجن الوظيفة الروتينية التي تقتل وتقضي تمامًا على روح الإبداع لديهم

إلى جانب أنه أوجد الكثير من الحلول للمشاكل المادية وتوافر رؤوس الأموال التي يواجهها الكثير من رواد الأعمال وصغار التجار وشباب المبتدئين الذين يحلمون بالدخول إلى عالم البزنس وريادة الأعمال

وتأتي التجارة الإلكترونية في صدارة تلك الطرق الفعالة في الربح من الإنترنت والتي أوجدها التحول الكبير من قبل شعوب العالم إلى العالم الرقمي، والتغيير الذي طرأ مؤخرًا وبشدة على الثقافة الشرائية لدى جمهور المستهلكين، الذي بات يفضل الحصول على منتجاته وخدماته أونلاين \_أي عبر الإنترنت

فالوقت أصبح الآن مناسبًا أكثر من أي وقت آخر، من أجل بدء عملك الخاص من خلال العمل في التجارة الإلكترونية، التي حققت انتشارًا واسعًا ونجاحًا ضخمًا حول العالم،



# المحتويات

مدخل إلى التجارة الإلكترونية (الفصل الأول)

PAGE 01

منتج التجارة الإلكترونية (الفصل الثاني)

PAGE 15

إنشاء متجر إلكتروني من خلال  
منصة "إكسباند كارت" (الفصل الثالث)

PAGE 35

تسويق المتجر الإلكتروني (الفصل الرابع)

PAGE 49



# مدخل إلى التجارة الإلكترونية

# 01

باستخدام هاتفه المحمول أو جهازه اللوحي ودون أن يبرح منزله

## أولاً / مفهوم التجارة الإلكترونية

**مصطلح التجارة الإلكترونية كان يُعد واحدًا من المصطلحات الحديثة في اللغة والغير مألوفاً على مسامع الكثيرين، والذي ظهر في الفترة الأخيرة، ولكنها فرضت نفسها بقوة على كافة قواميس اللغة في العالم كله**

فمصطلح التجارة الإلكترونية هو مصطلح يُقصد به تلك المعاملات التجارية وأنشطة التبادل التجاري التي تتم بين طرفين أو عدة أطراف في أماكن متقاربة أو متباعدة اعتمادًا على شبكات الإنترنت ووسائل الاتصال الإلكترونية المختلفة وكذلك تقنيات المعلومات المنتشرة في العالم كله

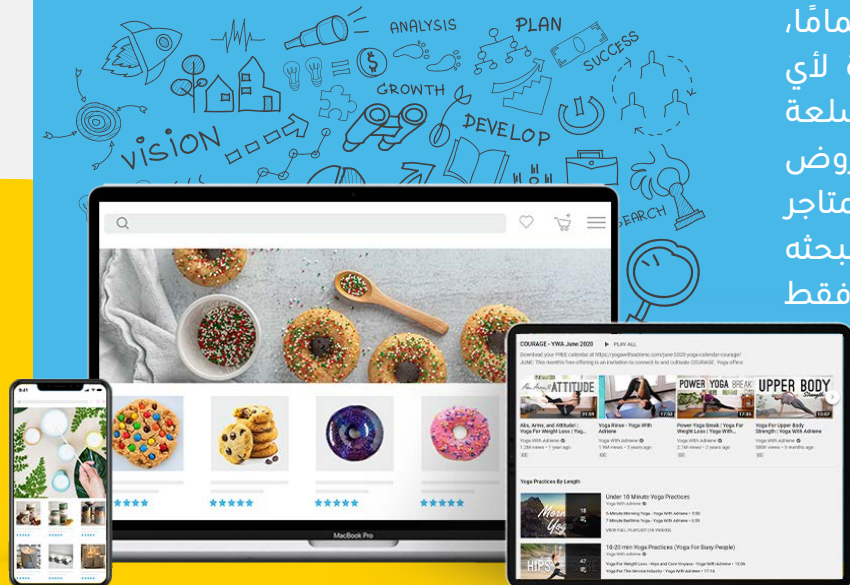
والنجاح في التجارة الإلكترونية، أمرًا ليس بالصعوبة المتوقعة، إلا أنه يحتاج إلى مزيد من الجهد والعلم الجيد بمقومات تلك الصناعة وعوامل ومتطلبات تحقيق النجاح فيها، وهو ما سوف نتعرف عليه في الفقرات التالية

## ثانيًا / أنواع التجارة الإلكترونية

**بدأت رحلة التجارة الإلكترونية بنوع واحد فقط من أنواعها الكثيرة الشهيرة والمطابق بشكل كبير إلى أرض الواقع وهو الـ B2C \_ أي من شركة إلى مستهلك، حيث يقوم أصحاب الأنشطة التجارية بعرض الخدمات والمنتجات للعملاء على الإنترنت بدلًا من عرضها في الأسواق والمحلات التجارية التقليدية**

والتجارة الإلكترونية بشكل عام ومبسط هي عملية البيع والشراء عبر شبكة الإنترنت في أي وقت ومن أي مكان في العالم، إذ أنها تعتمد بشكل رئيسي في كافة عملياتها ومراحلها على الوسائل التكنولوجية الحديثة، التي أصبحت تربط العالم كله من خلال شاشة هاتف جوال أو جهاز كمبيوتر أو أي جهاز لوحي آخر

وبشكل أكثر تبسيطًا وبعيد عن التعقيد تمامًا، فإنه يمكن من خلال التجارة الإلكترونية لأي متسوق حول العالم البحث عن منتج أو سلعة ما والتسوق من بين آلاف المنتجات والعروض منها الموجودة على عدد كبير من المتاجر الإلكترونية، وتحديد المنتج المناسب لبحته وطلبه واستلامه حتى باب المنزل، فقط





ولكن مع مرور الوقت تطورت التجارة عبر الإنترنت بشكل، وتبعًا لهذا التطور زادت أنواع التجارة مثل تجارة الـ B2B و الـ C2B و الـ C2C الإلكترونية لتشمل العديد من الأشكال والمزيد من أنواع التجارة الإلكترونية المختلفة والتي سنتعرف عليهم فيما يلي :

## ١- تجارة الـ "Business to Business" B2B

**Business to Business** هكذا تسير أعمال هذا النوع من أنواع التجارة الإلكترونية، حيث تتم المعاملات التجارية بين طرفين يعملون بالفعل في الأعمال التجارية، ولكن كيف تتم الأعمال بين طرفين من التجار بالفعل؟

شركة توفر الخدمات والمنتجات لشركة أخرى هذا هو باختصار مفهوم تجارة الـ B2B

ومثال على هذا النوع من التجارة: شركات بيع أثاث المكاتب للشركات، وشركات توفر أفراد آمن وحراسة الشركات

وتقدم منصة "إكسباند كارت" حلول مُبتكرة في تجارة الـ "Business to Business" B2B ؛ تساعد كافة التجار تقديم تجربة مستخدم ممتازة في هذا الشأن

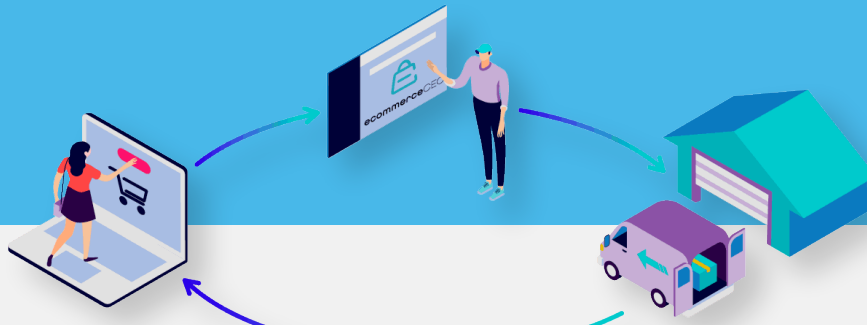
## ٢- تجارة الـ "Business to customer" B2C

**تجارة الـ Business to customer** هي العلاقة الكلاسيكية في النشاط التجاري والتي بدء خلالها العمل التجاري من الأساس، حيث فرد بحاجة لخدمة أو منتج ما يوفرها له شركة أو مكان تجاري مختص في بيع هذه الخدمات والمنتجات

وهي من أشهر أشكال التجارة عبر الإنترنت، حيث بدلًا من البيع عبر أسواق أو محلات تجارية، يتم عرض المنتجات والخدمات عبر متجر إلكتروني

وقد ساعدت منصة "إكسباند كارت" أعداد ضخمة من تجار التجزئة ومزودي الخدمات للأفراد على امتلاك متجر إلكتروني يدعم بفاعلية شديدة هذا النوع من التجارة الأكثر شيوعًا بين الأنواع الأخرى المنتشرة

والنماذج في هذا الشأن كثيرة ومُلهمة بشدة ويمكنك التعرف عليها بسهولة من خلال مدونتنا



### ٣- تجارة الـ "Customer to Business" C2B

هي تجارة تتم من المستهلك إلى أصحاب الأعمال ، Customer to Business ، وكانت هذه التجارة من أنواع التجارة غير المشهورة بالنسبة لأصحاب الأنشطة التجارية، ولكن أصبحت تخطو تجاه الانتشار والنجاح الآن، بعد نجاح مفهوم التجارة عبر الإنترنت

وتسير التجارة من هذا النوع على عكس المعتاد أي يقود المستهلك هو عملية عرض المنتجات والخدمات إلى الشركات

ومن أشهر اتفاقات هذا النوع من التجارة الآن، اتفاق أحد مشاهير وسائل التواصل الاجتماعي مع شركة أو مؤسسة تجارية ما على عرض منتجاتهم وخدماتهم والتسويق لها عند متابعتهم

### ٤- تجارة الـ "Customer to Customer" C2C

تعد فكرة التجارة الـ Customer to Customer جديدة ومختلفة على مسمع المستهلك وأصحاب الأنشطة التجارية أيضاً وهي علاقة تجارية تتم بين مستهلك ومستهلك ولكن كيف هذا؟

مع انتشار ثقافة التجارة الإلكترونية والبيع عبر الإنترنت وانتشار شريحة كبيرة من المستهلكين العاشقين للتسوق عبر الإنترنت، كانت فرصة تدخل مجموعة من هؤلاء المستهلكين لإيجاد فرصتهم في الكسب من البيع بالعمولة لمستهلكين آخرين

حيث من خلال الاتفاق عبر مواقع مخصصة للبيع بالعمولة، يمكن شراء وبيع بعض المنتجات موقع eBay، والخدمات مقابل عمولة تقوم بتحديدتها أنت فقط، ومن أشهر هذه المواقع





### ٥- تجارة الـ "Business to Government" B2G

Business to Government هذان هما طرفا هذا النوع من التجارة الإلكترونية، حيث تخصص شركا التجارة هذه أعمالها وخدماتها فقط للمصالح والمؤسسات الحكومية وليس للأفراد أو شركات تجارية أخرى، مثل اتفاق الحكومة مع أحد منصات إنشاء المتاجر الإلكترونية لتنفيذ موقع خاص بالوزارات الحكومية

### ٦- تجارة الـ «Government to Business» G2B

تتم المعاملات التجارية في هذا النوع من التجارة بين مؤسسات حكومية وشركات تجارية Government to Business، ولكن كيف يتم هذا؟

من خلال شركات ومواقع المدفوعات عبر الإنترنت، حيث أنه عندما يقوم الفرد أو المؤسسة بالدفع عبر الإنترنت للمؤسسات الحكومية، تجني شركات المدفوعات هذه نسبة من الأموال وبهكذا تتم تجارة الـ G2B

ومن أشهر أشكال هذا التجارة، شركات توفير المدفوعات الخاصة للمعاملات والرسوم الحكومية مثل الضرائب

وبعد ما تحدثنا عن تصنيفات وأنواع التجارة الإلكترونية المختلفة، دعونا نوضح لك تصنيفات المتاجر الإلكترونية بشكل أكثر وضوحاً وبساطة على أرض الواقع حتى تملك قدرة الإلمام بكل ما يخص التجارة الإلكترونية وأنواعها



## ثالثاً / أنواع المتاجر الإلكترونية

يمكن تقسيم المتاجر الإلكترونية المنتشرة حول العالم، على حسب طبيعة نشاطها وما تبنيه إلى الآتي:

### ٢- متاجر بيع المنتجات الرقمية

يقصد بالمنتجات الرقمية كلاً من الكتب الإلكترونية والدورات أونلاين والبرامج والصور والرسومات الديجيتال ويعتبر موقع **shutterstock** من أشهر هذه المواقع الذي يعرض الرسومات والصور للبيع، ولا يوجد شخص حول العالم لم يحتاج لشراء أي من هذه الصور سواء لعمله أو دراسته موقع **Udemy** أيضاً من المتاجر الإلكترونية الشهيرة التي تعرض دورات تدريبية أونلاين في مختلف المجالات

### ١- متاجر بيع الخدمات

من أشكال تطور التجارة الإلكترونية اليوم هو انتشار مواقع بيع الخدمات عبر الإنترنت مثل مواقع الاستشارات النفسية أو القانونية، إلى جانب المواقع التي توفر خدمات مهنية حيث يمكنك كصاحب أعمال مثلاً الاشتراك بأحد هذه المواقع والبحث عن مبرمج ليقوم بتطوير متجرك الإلكتروني

### ٤- متاجر البيع بالعمولة

يمتاز البيع بالعمولة أو كما يشتهر اسمها الآن بمتاجر الدروب شيبينج، وهي مواقع تتيح لك البيع والربح كطرف ثالث من خلال عرض المنتجات أو الخدمات مورد ما على متجرك الإلكتروني دون الخوض في أي تفاصيل تجارية وإدارية ومن ثم عند شراء المستهلك أي من هذه المنتجات المعروضة تجني أنت الربح أو نسبة العمولة الخاصة بك

### ٣- متاجر البيع بالجملة

هي المتاجر التي توفر عدد كبير من المنتجات وبأسعار مميزة مثل ما يحدث في أرض الواقع، ليقوم تجار بيع التجزئة بشراء هذه المنتجات وعرضها على متاجرهم الخاصة كما تتيح هذه المواقع للأفراد الذين يرغبون في الربح منها من خلال التسويق لها بالعمولة بالعمل من خلالها

في هذا الشأن لابد أن نشير إلى أنه توفر منصة "إكسباند كارت" خدمات الدروبشيبينج لكافة التجار الراغبين في العمل بهذا النظام، من خلال عقد الشراكات الاستراتيجية التي تدعم نظام البيع بالعمولة، على رأسها منصة "قنوات" الشهيرة

إذ تساعدك "إكسباند كارت" على إنشاء متجر إلكتروني احترافي وربطه بأشهر مواقع وشركات الدروبشيبينج في الشرق الأوسط والعالم؛ بحيث يمكنك عرض منتجاتهم وتحصيل العمولة على أي عملية بيع تتم من خلال متجرك الإلكتروني من "إكسباند كارت".







## رابعًا/ أهمية وفوائد التجارة الإلكترونية للأفراد والشركات

عند التطرق للحديث عن أهمية التجارة الإلكترونية، فيمكننا أن نُجزم بأن التجارة الإلكترونية أصبحت جزء لا يتجزأ من حياتنا اليومية، باختلاف درجة أهميتها من مجتمع لآخر ومن دولة لأخرى ومن ثقافة لثانية، إلا أنها بالفعل أصبحت تشكل أهمية كبيرة لكافة الأفراد والشركات والمجتمعات كذلك بشكل لا يمكن الاستغناء عنها في حياتنا

وسوف نتعرف خلال الفترة القادمة على فوائد التجارة الإلكترونية بالنسبة للأفراد والشركات وكذلك المجتمعات :

■ أوجدت التجارة الإلكترونية كذلك عدد كبير من طرق الشحن المختلفة حول العالم، حيث أتاحت سهولة إرسال المنتجات والبضائع من مكان إلى مكان بسهولة ويُسر وسرعة فائقة.

■ أوجدت التجارة الإلكترونية كذلك منصات تعليمية لتبادل الخبرات والآراء بين الأفراد حول العالم فيما يخص طرق ومستحدثات التجارة الإلكترونية.

### 1- أهمية التجارة الإلكترونية للأفراد

عادت التجارة الإلكترونية بمفهومها الشامل والواسع على الأفراد بالعديد من المميزات والفوائد التي نقلت حياتهم نقلة نوعية كبيرة، ولعل من أهم تلك الفوائد بالنسبة للأفراد ما يلي :

■ ساعدت أعداد غفيرة من الأفراد حول العالم على العمل وإدارة الربح من منازلهم دون تحمل أي عناء أو مشقة

■ أتاحت الإمكانية أمام الكثيرين لبدأ أعمال تجارية ومشروعات تجارية دون وجود رأس مال كبير لديهم، حيث نجد أن كثير من صغا السن أصبحوا يدرون أرباحًا كبيرة من التجارة الإلكترونية

■ لعبت دور كبير في تغيير حياة ذوي الاحتياجات الخاصة وكذلك ربات البيوت في الدخول إلى سوق الأعمال وتحقيق الأرباح من العمل من منازلهم، ما جعلهم يأترون بشكل واضح في عمليات التنمية المجتمعية

■ مكنت كبار وصغار التجار من إتمام معاملاتهم التجارية بشكل أسرع وأسهل في أي وقت ومن أي مكان على وجه الأرض

## ٢- أهمية التجارة الإلكترونية للشركات

**فوائد التجارة الإلكترونية لا تعود فقط على الأفراد، بل كان التأثير والفائدة الكبرى لتلك النوع من التجارة هو ذلك الجزء الذي يعود على الشركات التجارية وشركات الأعمال حول العالم، ولعل من أهم تلك الفوائد بالنسبة للشركات ما يلي :**

- وفرت التجارة الإلكترونية أمام الشركات التجارية وشركات الأعمال نطاق أوسع لمنتجاتهم في السوق المحلي والعالمي وكذلك الدولي
- مكنت كذلك التجارة الإلكترونية الشركات التجارية من الوصول إلى نطاق أوسع من المستهلكين عبر الأسواق بشكل أسرع وأوفر وأكثر تأثيراً؛ ما لعب دور فعال في تحقيق مستويات أعلى من المبيعات التي أثرت بشكل كبير بدورها على زيادة الأرباح لتلك الشركات بشكل لافت للنظر
- ساعدت التجارة الإلكترونية الشركات والتجار على التطوير من منتجاتهم وكذلك تلافي العيوب من خلال إمكانية معرفة رجع صدى العملاء بشكا سهل وسريع من خلال تقييمات المنتج التي أصبحت توفرها التجارة الإلكترونية لكافة الشركات
- تهيئة المنتج وفق رغبة المستهلك كذلك كانت واحدة من أبرز الفوائد التي عادت على الشركات التجارية من التجارة الإلكترونية
- لعبت كذلك دور كبير في تقليل فترة إتمام المعاملة الشرائية، حيث خفضت الوقت الفاصل بين الحصول على المنتج ودفع قيمته

## ٣- أهمية التجارة الإلكترونية للمجتمع

**كما كان للتجارة الإلكترونية في العالم أجمع فوائد عظيمة للفرد والشركات، فالتجارة الإلكترونية كذلك فوائد كبيرة للمجتمع وهو ما سوف نناقشه في النقاط التالية :**

- سمحت التجارة الإلكترونية بوجود أنماط مختلفة من الحياة الاجتماعية، خاصة بعد أن أتاحت عديد من الفرض أمام الأفراد للعمل من منازلهم وتحقيق الأرباح، ما لعب دور كبير في تقليل الزحام والتلوث وغيره من الفوائد
- أتاحت التجارة الإلكترونية كذلك سبل جديدة لمحدودي الدخل في مجتمعات العالم الثالث للحصول على احتياجاتهم من المنتجات بالأسعار التي تناسب مقدرتهم، من خلال إتاحة العديد من المنصات الشرائية التي تمكنهم من المفاضلة بين عدد أكبر من البضائع المتنافسة





## خامسًا/ مقومات وعوامل النجاح في التجارة الإلكترونية

النجاح في التجارة الإلكترونية يتوقف على مجموعة من العوامل والمقومات التي تقوم عليها في الأساس عمليات البيع والشراء عبر الإنترنت، وهي نفسها العوامل التي تحكم سير التجارة الإلكترونية، إلا أنها في نهاية المطاف تتبلور جميعًا حول تحسين خبرة المستخدم أو تجربة المتسوق

وفيما يلي مجموعة من أبرز العوامل التي يتوقف عليها النجاح في التجارة الإلكترونية :

### ١- امتلاك متجر إلكتروني احترافي

خطوة أساسية ومبدئية من أجل النجاح، ويمكنك ذلك بالاعتماد على واحدة من الشركات الكبرى التي تقدم خدمة تصميم المتاجر الإلكترونية أو مواقع البيع أونلاين حول العالم، وهناك عدد من الشركات العربية التي يمكنك الاعتماد عليها بشكل أساسي في تصميم متجرك الإلكتروني بشكل احترافي كامل

وتُعتبر شركة **"إكسباند كارت"** واحدة من كبرى شركات تصميم المتاجر الإلكترونية الاحترافية التي تدعم اللغة العربية بشكل كامل في العالم العربي والشرق الأوسط، والتي تساعدك بشكل احترافي وفعال في تحقيق النجاح في التجارة الإلكترونية وتحصيل أرباح غير مسبوقه

يبدأ النجاح في التجارة الإلكترونية من امتلاك متجر إلكتروني أو موقع بيع أونلاين احترافي يمكن من خلاله عرض المنتجات أو السلع أو الخدمات بشكل جذاب؛ بحيث يمكن للمتسوقين استعراضها واختيار المناسب من بينها بسهولة وسرعة

فالمتجر الإلكتروني يعمل بمثابة نقطة الانطلاق في بدء نشاط التجارة الإلكترونية بشكل عام قبل الخوض في أي تفاصيل أخرى متعلقة بهذا النشاط والتسويق له وكذلك إدارته بالشكل المناسب، وصولاً إلى النجاح في التجارة الإلكترونية بالشكل المطلوب في نهاية المطاف

وبالتالي أنت في حاجة إلى إنشاء متجر إلكتروني

وسوف نشرح لك في فقرة أخرى خلال هذا الكتاب، كيف يمكنك إنشاء متجر إلكتروني احترافي عبر منصة "إكسباند كارت"

وتقدم المنصة حلول مُبتكرة في تصميم المتاجر الإلكترونية؛ فهي تقوم بكل شيء نيابة عن التاجر أو صاحب المتجر حتى يتسلم متجره جاهز للبيع وتحصيل الأموال مباشرة

## ٢- الإدارة الناجحة للمتجر الإلكتروني

الإلكترونية بالشكل المتوقع أو المطلوب

ولم تغفل منصة "إكسباند كارت" هذا العامل أيضًا، فقد وفرت المنصة لكافة العملاء من التجار ومزودي الخدمات وأصحاب المتاجر، لوحة تحكم رائعة يمكنهم من خلالها التحكم في كل شيء داخل المتجر؛ بداية من إضافة المنتجات على المتجر وإدارة المخزون ومتابعته ونهاية بشحن المنتج وتتبعه حتى الوصول إلى منزل العميل

من خلال لوحة التحكم تلك، يمكنك أيضًا التحكم في طرق الشحن المتاحة، وطرق الدفع المتوفرة لدى المتجر، والتحكم في المخزون من المنتجات التي تبيعها داخل المتجر، وكذلك التحكم في حملاتك الإعلانية التي تجريها على منصات التواصل الاجتماعي الشهيرة، مثل فيس بوك وإنستجرام، من خلال ربط المتجر بتلك المنصات

على سبيل المثال، تساعدك "إكسباند كارت" على ربط المتجر الخاص بك بأداة "فيسبوك بيكسل"، والتي تزودك بكافة التقارير الخاصة بحملاتك الإعلانية والترويجية بشكل يساعدك على تحسينها للوصول إلى أفضل رجع صدى

تأتي طريقة الإدارة الخاصة بمتجرك الإلكتروني في المرتبة الثانية في قائمة أهم وأبرز عوامل تحقيق النجاح في التجارة الإلكترونية مباشرة بعد مرحلة أو خطوة إنشاء متجر إلكتروني احترافي يمكنه توفير تجربة تسوق ممتعة لكافة عملائك

وطريقة الإدارة هنا يُقصد بها الطريقة أو الاستراتيجية التي سوف تعتمد عليها بشكل واضح وصريح في معالجة الطلبات على منتجات أو سلع المتجر وكذلك سياسات الاستخدام وبنود الخصوصية الخاصة بالمتجر الإلكتروني

بالإضافة إلى السياسات المتبعة في إدارة كل مرحلة من مراحل التجارة الإلكترونية بداية من دخول المتسوق للمتجر وتأكد الطلب مرورًا بعملية الدفع الإلكتروني وحتى وصول المنتج إلى منزله بواسطة شركة الشحن التي تعاقدها معها متجرك

كل تلك العوامل والاستراتيجيات المتبعة في إدارة المتجر الإلكتروني، يمكننا من خلالها التكهّن بمدى إمكانية وقدرة متجرك أو نشاطك بشكل عام على تحقيق النجاح في التجارة

Total Sales  
SAR7.566.00



Marketing Channels







تساعدك على إتمام هذا التكامل، وهو ما تقوم به بالفعل منصة "إكسباند كارت" مع كافة عملائها

إذ توفر المنصة أسطول كامل من شركات تزويد الخدمات المرتبطة بعمليات التجارة الإلكترونية حول العالم، والتي يمكن لمتجرك الإلكتروني بسهولة التكامل معها والاستفادة من خدماتها المختلفة والممتازة في تقديم تجربة تسوق رائعة لمتجرك

على سبيل المثال، ترتبط منصة "إكسباند كارت" بعقود شراكة استراتيجية من عدد ضخم من شركات وبوابات الدفع الإلكتروني، مثل (بيتابس وماي فاتورة وأكسيبت وغيرها الكثير)، والتي تقدم عروض خدمات حصرية لعملاء "إكسباند كارت" من التجار وأصحاب المتاجر

ليس هذا فقط، بل ترتبط أيضا المنصة بعقود شراكة كذلك من أسطول كبير من أفضل شركات الشحن في المنطقة العربية والشرق الأوسط وشمال أفريقيا، على رأسها (دي إتي إل DHL وشركة شيبا SHIPA)، والتي تقدم عروض أسعار تنافسية وحصرية فقط لعملاء "إكسباند كارت" من التجار ومزودي الخدمات أونلاين

وشراكات أخرى كثيرة مع العديد من منصات التواصل الاجتماعي الشهيرة حول العالم، على رأسها منصة فيس بوك



### ٣- التكامل مع شركات قوية في تزويد الخدمات

عامل مهم وقوي أيضا ضمن العوامل والمقومات التي تساعدك بشكل كبير على النجاح في التجارة الإلكترونية هو التكامل مع شركات تزويد خدمات قوية في متجرك الإلكتروني، تساعدك بشكل قوي وفعال على نجاح عملية البيع والشراء من البداية وحتى النهاية، وبالتالي تحسن خبرة وتجربة المتسوق

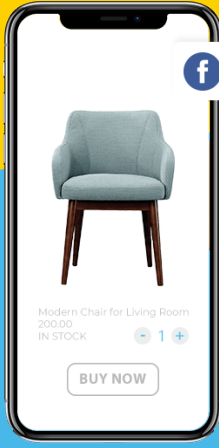
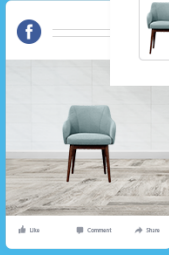
ويقصد بالتكامل مع الشركات هنا التعاقد أو التعاون المثمر بين متجرك وعدد من الشركات التي تقدم خدمات متخصصة في عمليات مختلفة من عمليات التجارة الإلكترونية، على سبيل المثال عمليات الدفع الإلكتروني، وعمليات الشحن، وكذلك تتبع الشحنات، وغيرها من الخدمات اللازمة من أجل إنجاح أي عملية للتجارة الإلكترونية في أي مكان حول العالم

ويُقصد كذلك بشركات مزودي الخدمات تلك الشركات التي تعمل في مجال التجارة الإلكترونية أيضا، ولكن في أجزاء متخصصة من التجارة الإلكترونية كما ذكرنا، مثل الشحن والدفع عبر الإنترنت وتتبع الشحنات وخدمات التسويق الإلكتروني وكثير من الخدمات الأخرى المتعلقة بالتجارة الإلكترونية والتي من شأنها بلوغ النجاح في التجارة الإلكترونية

وفي هذا الشأن لابد أن نشير إلى أن المنصة التي ستعتمد عليها في إطلاق متجرك لابد وأن







## ٤- الاعتماد على التسويق الإلكتروني في الترويج لمنتجاتك

وتقدم منصة "إكسباند كارت" خدمات التسويق الإلكتروني الاحترافي بأنواعه المختلفة للعملاء من خلال فريق كامل من خبراء التسويق والتجارة الإلكترونية الذين يعملون معك في كل خطوة من أجل الوصول إلى أكبر عدد ممكن من العملاء المستهدفين وزيادة مبيعات متجرك بشكل ضخم وتحصيل مزيد من الأرباح

ومن خلال الاشتراك في إحدى الباقتين سواء باقة "Ultimate" أو باقة "الأعمال Enterprise" سوف يساعدك فريق تسويق "إكسباند كارت" في وضع الخطة التسويقية الفعالة لمتجرك الإلكتروني وفق ميزانية التسويق وأهداف المبيعات المطلوب تحقيقها من قبلكم

ليس هذا فقط، بل سوف يتولى فريق التسويق كذلك تنفيذ ما تحتويه خطة التسويق الإلكتروني، لذا سيقوم متخصصونا في التسويق بإنشاء و متابعة جميع حملات الدعاية الإلكترونية الواردة في الخطة التسويقية

بالإضافة إلى أنه سيتواصل معك خبراء التسويق لدينا مرتين كل شهر لمتابعة متجرك وعرض المقترحات لزيادة المبيعات

وفي فقرات أخرى داخل الكتاب سوف نشرح لك كيف يمكنك التسويق لمتجرك الإلكتروني وإدارة الحملات الترويجية الخاصة بمنتجات أو سلع أو خدمات المتجر خطوة بخطوة

واحدة من أهم وأكثر عوامل تحقيق النجاح في التجارة الإلكترونية تأثيرًا، هو الترويج لمتجرك وما يقدمه من منتجات أو سلع أو حتى خدمات من خلال الاعتماد على مختلف قنوات التسويق الإلكتروني الفعالة في بناء حملاتك الترويجية والإعلانية المختلفة

وقد أثبت التسويق الإلكتروني قدرته الفائقة على تحقيق نتائج تسويقية وترويجية ضخمة وبتكلفة قليلة جدًا مقارنة بالتسويق التقليدي ووسائله وقنواته التقليدية المختلفة المُتبعة قديمًا في الترويج للمنتجات والخدمات بشكل عام

وللتسويق الإلكتروني أوجه وأنواع وقنوات عدة يمكنك الاعتماد عليها جميعًا أو الاعتماد على أيًا منها على حسب ميزانيتك وطبيعة منتجك، تساعدك بشكل ملحوظ في تحقيق النجاح في التجارة الإلكترونية

### من اهم تلك الأنواع مايلي :

التسويق بالمحتوى



التسويق بالفيديو



التسويق بالبريد الإلكتروني



التسويق عبر محركات البحث



التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي





## ٥- توظيف وسائل التواصل الاجتماعي في حملاتك الترويجية

لا يمكننا ونحن نتحدث عن أبرز وأهم العوامل التي تساعد أصحاب المتاجر الإلكترونية ومواقع البيع الأوليين على تحقيق النجاح في التجارة الإلكترونية أن نغفل دور عامل مهم وأساسي في أي نجاح تحققه المتاجر الإلكترونية، وهو التوظيف الجيد لوسائل التواصل الاجتماعي المختلفة في الحملات الترويجية للمنتجات والخدمات والوصول إلى عملاء محتملين أكثر

ولعل من أهم وسائل التواصل الاجتماعي التي يجب الاعتماد عليها بشكل أساسي في التسويق والترويج لمتجرك الإلكتروني، هي فيس بوك وإنستجرام وسناب شات وتويتر وواتس أب وكذلك لينكدين

وجدير بالذكر أن نشير إلى أن اختيار أي منصة من منصات التواصل الاجتماعي السالف ذكرها يتوقف على طبيعة الجمهور الذي ترغب في التوجه إليه بمنتجاتك أو خدماتك، حيث تستحوذ كل منصة منها على نوع أو فئة معينة من الجمهور المستهدف في الحملات الإعلانية

وأكدنا في الفقرة الخاصة بعامل التكامل مع كبرى شركات تزويد الخدمات المرتبطة بعمليات التجارة الإلكترونية، على أن منصة "إكسباند كارت" توفر إمكانية الربط بين المتجر الإلكتروني ومنصات التواصل الاجتماعي؛ بما يسهل عليك عرض منتجات وخدمات المتجر على فيس بوك وإنستجرام وغيرها، وكذلك إدارة الحملات الإعلانية الخاصة بمنتجات متجرك على تلك المنصات الاجتماعية

وفي هذا الشأن لابد أن نشير إلى أنه أجرت منصة اكسباند كارت شراكة استراتيجية مع شركة فيس بوك؛ من أجل تمكين عملاء اكسباند كارت من التجار من ربط متاجرهم ليس فقط مع فيس بوك بيكسل، بل أيضاً الربط مع فيس بوك كتالوج وانستقرام كتالوج

إذ تعتبر اكسباند كارت هي منصة التجارة الإلكترونية الوحيدة بين المنافسين في العالم العربي ومنطقة الشرق الأوسط، التي تتيح خاصية ربط المتجر الإلكتروني بأداة فيس بوك كتالوج وكذلك انستقرام كتالوج

تلك الخاصية التي توفر العديد من المزايا لكافة أصحاب المتاجر الإلكترونية على منصة اكسباند كارت، في مقدمتها القدرة على تحميل ونقل قوائم المنتجات الخاص بهم من موقع التجارة الإلكترونية التابع لعلامتهم التجارية إلى منصتي فيس بوك و انستقرام بسهولة وكفاءة، وما يوفره ذلك من القدرة على استخدام تلك القوائم بسهولة في الاعلانات على فيس بوك و انستقرام

وفيما يلي مجموعة من أهم تلك المزايا التي يتمتع بها أصحاب المتاجر الالكترونية على اكسباند كارت من خلال ربط متاجرهم مع فيس بوك كتالوج وانستقرام كتالوج :

## التسوق على انستقرام (منتجات فقط) :

من أهم المميزات التي يتيحها لك إنشاء كتالوج فيس بوك وربطه بمتجرك الالكتروني على منصة "إكسباند كارت"، هو إمكانية التسوق على انستقرام، إذ يمكنك الإشارة إلى ما تريد تمييزه من منتجاتك في المنشورات وقصص انستقرام على حسابك، ويمكن لعملائك كذلك ومتابعيك على الانستقرام الضغط على تلك المنتجات المشار إليها ليتم تحويلهم مباشرة إلى كتالوج المنتجات الخاص بك للتعرف على المزيد حول منتجاتك

وجدير بالذكر الإشارة إلى أنه في الولايات المتحدة الأمريكية يمكن للعلامات التجارية إتمام عمليات التجارة الالكترونية كاملة عبر انستقرام، بحيث يمكن للعملاء الشراء مباشرة من حساب العلامة التجارية على المنصة

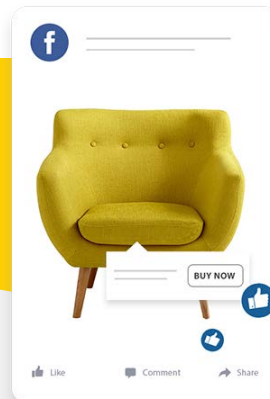
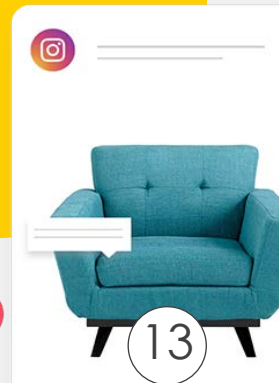
ومن أجل إعداد ميزة التسوق على الانستقرام، لابد لك من ربط الكتالوج الخاص بك بحساب انستقرام للأعمال

## الإعلانات الديناميكية (كل أنواع المخزون) :

أما عن الميزة الثانية التي يتيحها ربط متجر مع خاصية كتالوج فيس بوك، فهي ميزة الاعلانات الديناميكية، تلك النوع من الإعلانات التي توفرها فيس بوك لأصحاب العلامات التجارية ومواقع التجارة الالكترونية والتي تعرض ديناميكياً المنتجات ذات الصلة من الكتالوج الخاص بك على فيس بوك

بمعنى أكصر وضوحاً، إذا كان كتالوج المنتجات الخاص بك على فيس بوك يضم ١٠ منتجات ولتكن هواتف جواله والإكسسوارات المرتبطة بها؛ فإنه وفق لهذه النوعية من الإعلانات تختار فيس بوك من الكتالوج عرض المنتج ذات الصلة بعمليات البحث التي يجريها العملاء على الإنترنت، بشكل أوتوماتيكي دون تدخل منك

بالإضافة إلى ذلك تقوم بمطابقة العناصر من الكتالوج الخاص بك مع أحداث من مجموعة SDK أو بيكسل فيسبوك، وهو رمز مثبت على موقعك على الويب أو تطبيقك. تعرف على كيفية إنشاء إعلان ديناميكي





## متجر صفحة فيس بوك (منتجات فقط) :

إذا كانت صفحة نشاطك التجاري تشبه واجهة عرض لمنتجات أو سلع أو أي من العناصر المعروضة للبيع، فإن الكتالوج سوف يكون عبارة عن المخزن الذي يضم مخزونك الخاص بالكامل والذي يمكن لكافة متابعيك الإطلاع عليه في أي وقت ومن أي مكان

وفي حالة ما كان لديك متجر صفحة بالفعل على فيس بوك بمنتج واحد على الأقل، فهذا يعني أن فيس بوك قد أنشأت لك بالفعل كتالوجًا تلقائيًا في مدير الكتالوجات المرتبط بمتجرك

ويمكنك اختيار إدارة مخزونك في متجرك أو في مدير الكتالوجات. أما في حالة إذا لم تكن قد أنشأت متجرًا حتى الآن، يمكنك إنشاء متجر من الكتالوج الخاص بك على فيس بوك

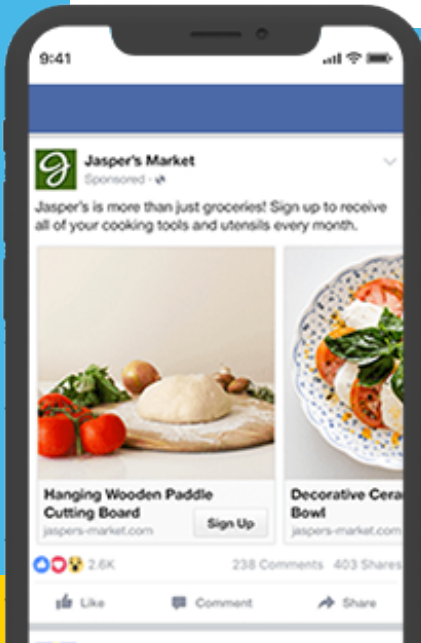
## إعلانات التشكيلة (كل أنواع المخزون) :

ميزة أخرى ورابعة من أهم المزايا التي يمكنك الاستفادة منها من الربط بين متجر التجارة الإلكترونية الخاص بك على اكسباند وبين كتالوجات فيس بوك، وهي إعلانات التشكيلة أو إعلانات المجموعة

إعلانات التشكيلة أو المجموعة من فيس بوك هي تلك النوعية من الإعلانات الممولة على منصة فيس بوك والتي تكون عبارة عن تنسيق إعلاني يعرض ٤ عناصر من كتالوج المنتجات الخاص بك والذي قمت بإنشائه، أسفل صورة أو فيديو رئيسي، بحيث يمكن للعملاء أو المستخدمين الضغط على تلك المنتجات المتضمنة في الإعلان للتعرف على المزيد أو تصفح عناصر مشابهة

بعد الانتهاء من توضيح أهمية الشراكة بين منصة "إكسباند كارت" وبين فيس بوك خاصة فيما يتعلق بالربط بين المتاجر الإلكترونية على اكسباند كارت وبين كتالوجات فيس بوك وانستقرام ، واستعراض أهم المزايا وطرق الاستفادة من الربط مع فيس بوك

إلى هنا نكون قد انتهينا من الفصل الأول من الكتاب، والذي استعرضنا فيه مدخل إلى التجارة الإلكترونية؛ مفهومها، وأنواعها، وأهميتها، وعوامل ومقومات النجاح فيها







# منتج 02 التجارة الإلكترونية

يعتبر اختيار أفضل المنتجات للبيع هو التحدي الكبير التالي بعد أن تقرر بدء مشروع التجارة الإلكترونية الخاص بك

إذ أنه يوجد الملايين من المنتجات للاختيار من بينها، وقد نجحت جميعها. هذا هو السبب في أن اختيار المنتجات يمكن أن يكون صعبًا للغاية بالنسبة لكثير من رواد الأعمال الراغبين في بدء عملهم الخاص على الإنترنت من خلال التجارة الإلكترونية

فالمنتجات هي روح التجارة الإلكترونية، و إن كان هناك من عامل فريد يمكن اعتباره العامل الأهم على الإطلاق في هذه الصناعة، فهو المنتجات، سواء منتجات و سلع مادية أو منتجات رقمية أو حتى كانت خدمات أونلاين

ونجاحك في اختيار المنتجات الأفضل والأنسب لبيعها لعملائك المستهدفين هو نصف طريق النجاح في هذا المجال، لذا تحتاج إلى معرفة أهم أسرار هذه المهمة وهي اختيار المنتج المناسب لمتجرك الإلكتروني

في هذا الفصل، هدفنا هو توفير خريطة طريق تساعدك في اختيار المنتج المناسب من بين العديد والعديد من المنتجات المتاحة والتي يرتفع عليها الطلب عالميًا

ولكن! قبل الخوض في التفاصيل، لابد أن نشير إلى أنه هناك دافعين أساسيين لا ثالث لهما وراء الرغبة في دخول عالم التجارة الإلكترونية، وهما :





## الدافع الأول / التوسع التجاري

وهو ما ينطبق على الأنشطة التجارية التقليدية القائمة بالفعل على أرض الواقع، ولديها منتجاتها الخاصة التي تبيعها بشكل تقليدي، ولكنها ترغب في النمو والتوسع من خلال الوصول إلى قاعدة عملاء أكبر وأشمل، وهو ما يوفره لهم المتجر الإلكتروني

وفي هذه الحالة أنت لا تحتاج إلى التفكير في اختيار منتج مناسب للبيع عبر الإنترنت من خلال متجرك الإلكتروني، وذلك لأنك تمتلك المنتج بالفعل، ولديك عملائك الذين يحتاجون إليه بالفعل

## الدافع الثاني / بدء عمل خاص من الصفر

أما الدافع الثاني وراء دخول عالم التجارة الإلكترونية فهو الرغبة في بدء عمل خاص من الصفر، أي أنه لا أساس له على أرض الواقع كما هو الحال في النموذج الأول

وبالتالي يُعتبر هذا هو النموذج الذي تحتاج فيه إلى اختيار المنتج المناسب لبدء عملك في التجارة الإلكترونية، وذلك من خلال توليد الأفكار والبحث المستوفي بإجراء دراسات عديدة دقيقة حول طبيعة المنتج، وحول سلوك المستهلك أيضًا وعلاقته بهذا المنتج، وهل هو بحاجة بالفعل أم لا يهتم بامتلاك هذا النوع من المنتجات

بالإضافة إلى دراسات أخرى مثل دراسة المنافسين لك في السوق، من يقدمون مثل هذا المنتج من قبل، إذ أن دراستهم أمر ضروري للكشف عن المميزات والعيوب والخصائص الهامة بمنتجاتهم من أجل الاستفادة بكل هذه المعلومات عند اختيار المنتج الخاص بك والمناسب للبيع أون لاين



وسوف نشرح لك خطوة بخطوة فيما يلي كيف يمكنك اختيار المنتج المناسب، بعد أن استوضحنا دوافع اقتحام هذه الصناعة :

## أولاً / طرق اختيار المنتج المناسب

### 1- البحث بمساعدة جوجل Google

محرك البحث جوجل هو صديق المتسوقين عبر الإنترنت، فهم يستخدمونها دائماً للبحث والعثور على منتجاتهم المفضلة، سواء لمعرفة أماكن بيعها أو معرفة تقييم عنها أو الحصول أي تفاصيل خاصة بهذا المنتج

أي يتيح لك محرك البحث Google قاعدة بيانات كبيرة يمكنك الاستفادة منها بشكل احترافي لتحديد أي من منتجات مربحة أكثر وعليها إقبال شديد ويحتاجها العملاء وسوف يتهافتون على شرائها

يمكنك باستخدام أداة Google Trends معرفة حجم البحث الحقيقي علي منتج محدد، كما يمكنك إطلاق اعلان ممول تجريبي لمعرفة مدى إقبال الجمهور على المنتج التي ستقوم بطرحه

وحتى يظهر المتجر الخاص بك بشكر احترافي ومتميز عليك الاهتمام ب التسويق عبر محركات البحث والحرص على معرفة كيف يبحث عميلك المستهدف على هذا النوع من المنتجات التي تقوم ببيعها

Explore what the world  
is searching

Enter a search term or a topic



Or start with an example

HIDE

● Taylor Swift ● Kim Kardashian

● World Cup

● Football ● American football



Interest by subregion, Past 7 days, United States



Interest by region, Past 7 days, Worldwide



Interest by subregion, 2004 - present, United States

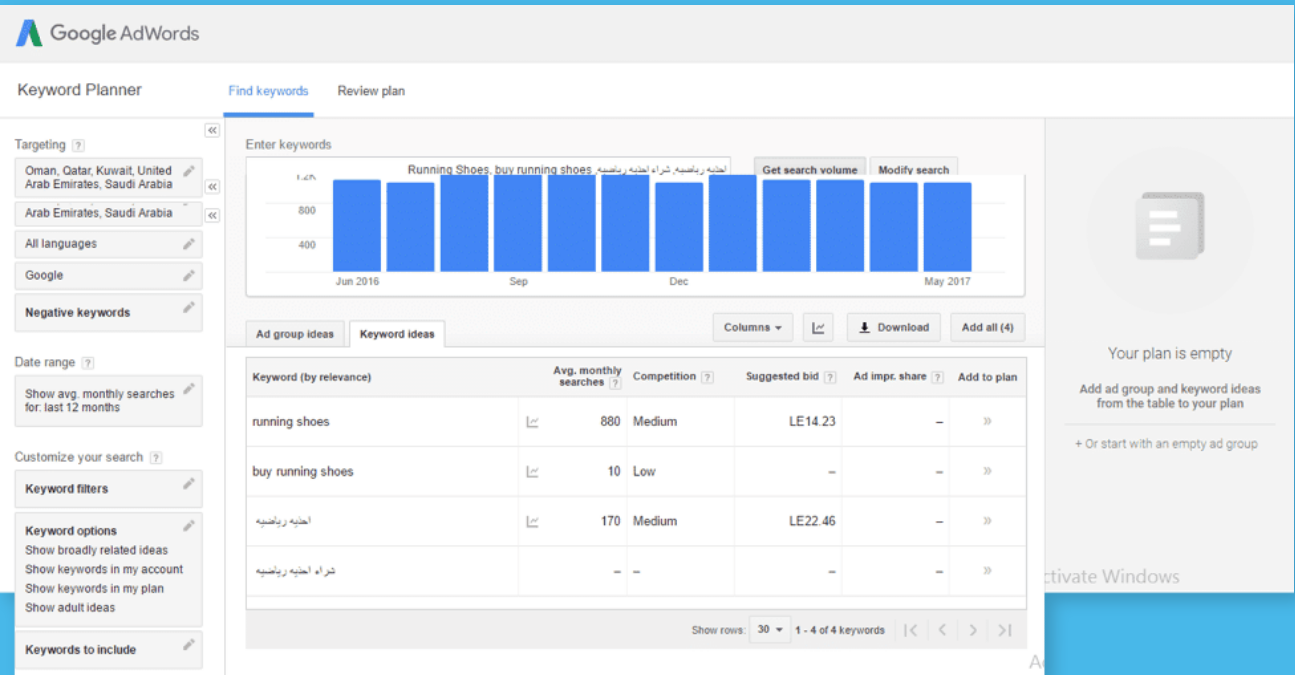
< Showing 1-3 of 6 examples >





## ٢- استخدام Google Keyword Planner

هذه الأداة Google Keyword Planner هي أداة مجانية مقدمة أيضًا من جوجل و من خلال هذه الأداة الرائعة يمكنك التعرف على عدد مرات البحث على كلمة دليله معينة و من خلال هذا ستحصل على مؤشر على حجم الاهتمام الحالي بنوعية معينة من المنتجات، فمثلا إذا كنت تنوي بيع الأحذية الرياضية فيمكنك التعرف على حجم البحث بهذه الطريقة الموضحة في الصورة و من خلال هذا الرسم البياني يمكنك أيضًا التعرف على معدل التغير في حجم البحث في كل شهر و ما إذا كان الاهتمام يزيد أو يقل بهذا النوع من المنتجات



## ٣- البحث في قوائم المنتجات الأكثر مبيعًا في المتاجر الكبرى الأخرى

من أسهل الخطوات التي تساعدك بشكل كبير في تحديد واختيار منتجات مربحة لبيعها أون لاين وكسب الأموال من ورائها، هي تصفح المتاجر الإلكترونية الأخرى الكبرى حول العالم، والتي بالطبع تحتوي على قائمة لأفضل المبيعات الخاصة بها سواء بشكل شهري أو سنوي

العديد من المتاجر الكبرى والشهيرة هذه لديها كمية هائلة من البيانات، عليك استخدام هذا المعلومات لصالحك

إذ أن الاهتمام بتنفيذ هذه الخطوة يوفر عليك الكثير من المجهود والبحث لاكتشاف منتجات مربحة للبيع أون لاين وسوف تجد لدى Amazon قوائم بالمنتجات الأكثر مبيعًا





وإلى جانب البحث عن قائمة أفضل المبيعات وتحديد منتجات مربحة لك لبدء العمل والبيع اون لاين بها، يمكنك تتبع هذه المنتجات وتحديد ادائها عبر Amazon . وبالإضافة إلى المتجر الأول في العالم أمازون، هناك العديد من المتاجر التي يمكنك الاعتماد عليها في هذه المهمة، منها متجر آخر اسمه Wish ، سوق، جوميا، علي اكسبريس، نون، نمشي، وادي، يوباي، والتي يمكنك الكشف من خلالها على أهم وأفضل المنتجات الأكثر مبيعًا والتعرف على خصائصها وأسعارها عند البيع، وفي النهاية اختيار الأنسب من بينها

#### ٤- تصفح مواقع التسوق الاجتماعي

هناك أكثر من ١٠ مليون منتج على Polyvore و ٣٠ مليون على Wanelo . أضف Fancy و Pinterest ، ولديك الآن عدد لا نهائي من المنتجات من جميع أنحاء العالم التي يمكن فرزها حسب الشعبية والاتجاهات والفئات والمزيد

غالبًا ما يتجاهل الأشخاص هذه المواقع في بحثهم، لكنهم قيمون جدًا لتقرير الأشياء التي يبيعونها واختيار المنتجات المناسبة لبدء متاجرهم الإلكترونية

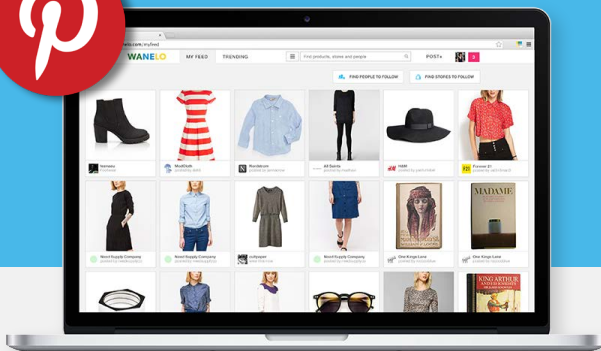
ليس هذه فقط، فيمكنك كذلك متابعة المنتجات التي تُعرض على مواقع التواصل الاجتماعي الأكثر شعبية في العالم، مثل فيس بوك وانستقرام وسناب شات وبينتريست؛ لتتعرف على المنتجات الأكثر طلبًا وشعبية بين جمهور المستخدمين لتلك المنصات الاجتماعية المختلفة

#### ٥- النظر إلى ودراسة المنافسين

غالبًا ما يتجاهل الأشخاص هذه المواقع في بحثهم، لكنهم قيمون جدًا لتقرير الأشياء التي يبيعونها واختيار المنتجات المناسبة لبدء متاجرهم الإلكترونية

ليس هذه فقط، فيمكنك كذلك متابعة المنتجات التي تُعرض على مواقع التواصل الاجتماعي الأكثر شعبية في العالم، مثل فيس بوك وانستقرام وسناب شات وبينتريست؛ لتتعرف على المنتجات الأكثر طلبًا وشعبية بين جمهور المستخدمين لتلك المنصات الاجتماعية المختلفة

POLY  
VORE





## ٦- الحملات الإعلانية

يمكنك أيضًا الوصول إلى المنتج المناسب للبيع داخل متجرك الإلكتروني عن طريق إنشاء وإطلاق حملات إعلانية بهدف الكشف عن تفاصيل المنتجات عبر الإنترنت والتعرف على سلوك المستهلكين عبر الإنترنت واهتماماته وتحديد نوع المنتجات التي يهتم بها ويمتلك دافع لشرائها واقتنائها بالفعل

بعد كل هذا ستحتاج لتقييم هذه الحملات بشكل دائم ومعرفة كل ما هو جديد عن منتجاتك وعملائك من خلال وضع معايير التقييم وتتبعها والاستفادة منها في تحديد المنتجات التي ستقوم ببيعها اون لاين

## ٧- الاستعانة بمنصات التواصل الاجتماعي

تتيح لك وسائل التواصل الاجتماعي مثل الفيس بوك و انستقرام دراسة سلوك المستهلك وتحديد بالفعل طبيعة المنتجات التي يهتم بشرائها جمهورك المستهدف ومن ثم تحديدها بقائمة خاصة لدراستها بشكل جيد قبل عرضها للبيع اون لاين بالطريقة المناسبة لك للدخول إلى عالم التجارة الالكترونية

## ٨- استطلع البيئة المحيطة واستكشف النقص والاحتياج

انظر حول منزلك وعملك وحياتك، واستكشف هل هناك منتجات لا يمكنك العيش بدونها؟ وما هي المنتجات التي تجعل حياتك أسهل؟، وهل هناك أي شيء يصعب العثور عليه في السوبر ماركت أو المتجر؟

كل هذه أسئلة يجب أن تطرحها على نفسك أثناء استكشاف العالم والبيئة المحيطة بك في رحلة اختيار المنتج المناسب لمتجرك الإلكتروني، خاصة وإذا كنت قد حدد بالفعل الإطار الجغرافي الذي سوف يعمل فيه متجرك وسوف يغطيه بشكل حصري





وفي هذا الشأن يمكننا أن نذكر لك بعض الأمثلة الملهمة، فقد جاء هاورد شولتز بفكرة المقهى الخاص به في رحلة إلى إيطاليا، ومن ثم أطلق عليها لاحقًا ستاربكس

أحضر مؤسس Inkkas فكرته من بيرو، حيث رأى أحذية رائعة كان يعتقد أن الناس في الولايات المتحدة سيحبونها، وغيرها الكثير من النماذج الملهمة في هذا الشأن

لذلك ننصحك أن تبقى متنبهاً واكتشف الفرص من حولك، فقد ترى مئات المنتجات والأفكار كل يوم! لذا كن ملتزماً، واحمل دفتر ملاحظات، وتذكر أن تدون كل شيء

## ثانيًا/ معايير اختيار المنتج المناسب

استعرضنا في الفقرة السابقة مجموعة من الطرق المبتكرة التي تساعدك على الوقوف على مجموعة من المنتجات المناسبة التي يمكن أن تبدأ بيعها على متجرك الإلكتروني وتكون مربحة بشكل فعال

ولكن، ما هي الخصائص أو المعايير التي يجب أن تتوافر في المنتج الذي يقع عليه اختيارك في النهاية؟ حتى تكون متأكد بشكل أو بآخر بأنه منتج مناسب بالفعل؟!

هذا ما سوف نتعرف عليه بشكل مفصل خلال هذه الفقرة، فهناك مجموعة من الخصائص الواجب توافرها في المنتج الذي سوف تقوم ببيعه على الإنترنت، تعمل بمثابة معايير تحدد نجاح المنتج من عدمه، وهي كما يلي:

### 1- منتج فريد ومميز

واقترناء هذه المنتجات

و كلما كان المنتج فريد وصعب الوصول إليه بسهولة في متاجر إلكترونية أخرى، كانت معدلات الإقبال عليه من قبل المستهلكين أعلى ومعدلات البيع في ازدياد وبهذا يصبح منتجك فريد بالنسبة للجمهور والسوق

من أهم المعايير التي يجب أن تتوافر في المنتجات التي ستقوم باختيارها لبيعها أون لاين والكسب من التجارة بها، هي أن تكون مميزة وجديدة على السوق، حتى وإن كان هناك منافسين أكثر يعرضون نفس المنتجات للبيع، فعليك اختيار خصائص فريدة ومميزة لهذه المنتجات حتى تستطيع أن تخلق بها حاجة جديدة لدى المستهلك وتعزز لديه دافع الشراء





سيجعل وضعك التجاري صعب بالنسبة للجمهور ولن يأخذوا قرار الشراء منك، اختر منتجات عالمية أو منتجات جديدة بالسوق التجاري الذي سوف تعمل به

بالإضافة إلى ماسبق احرص على اختيار منتجات فريدة للبيع في المنطقة الجغرافية أو الدولة التي تتبعها، حيث توافر هذا المنتج من خلال الكثير من الأسواق أو المتاجر الالكترونية

## ٢- منتج ذات سعر تنافسي

توافر بها خصائص جديدة ومميزة للجمهور سيكون عليك البحث عن أسعار المنافسين وتقديم أسعار تنافسية معهم حتى تستقبل أكبر عدد من طلبات الشراء على منتجك أكثر منهم

كما ذكرنا فيما سبق أنه من الضروري اختيار منتجات مربحة فريدة وجديدة على السوق ولم يتناول بيعها والتجارة بها اون لاين من قبل أحد التجار، ولكن إن اضطررت للتجارة بأحد المنتجات الموجودة بالفعل في السوق إذا

## ٣- منتج ذو مزايا تنافسية

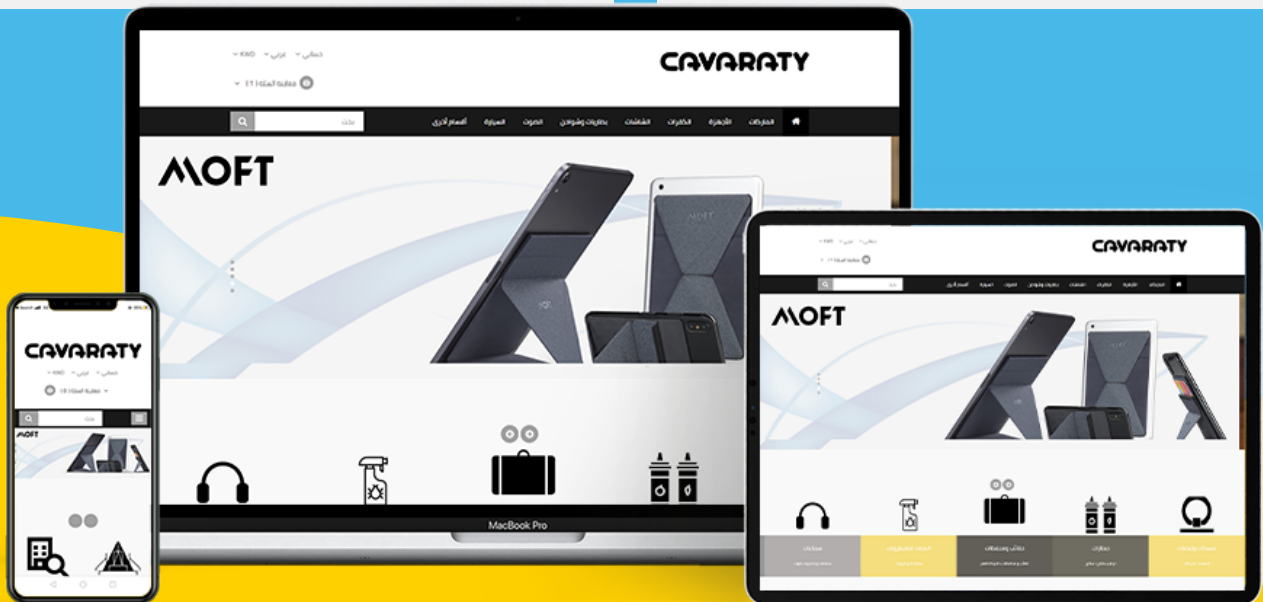
ولهذا من العوامل الهامة التي يجب مراعاتها عند اختيار منتجات مربحة أن يكون بها مزايا تنافسية عالية غير أي منتجات شبيهة بالسوق

لكل منتج الخصائص والمزايا الخاصة به، ويجب معرفة هذه المزايا بشكل مُفصل ودقيق حتى تمتلك القدرة على عرضها والتعبير والتحدث عنها بشكل لائق لجذب الجمهور وتعزيز دافع الفضول والشراء

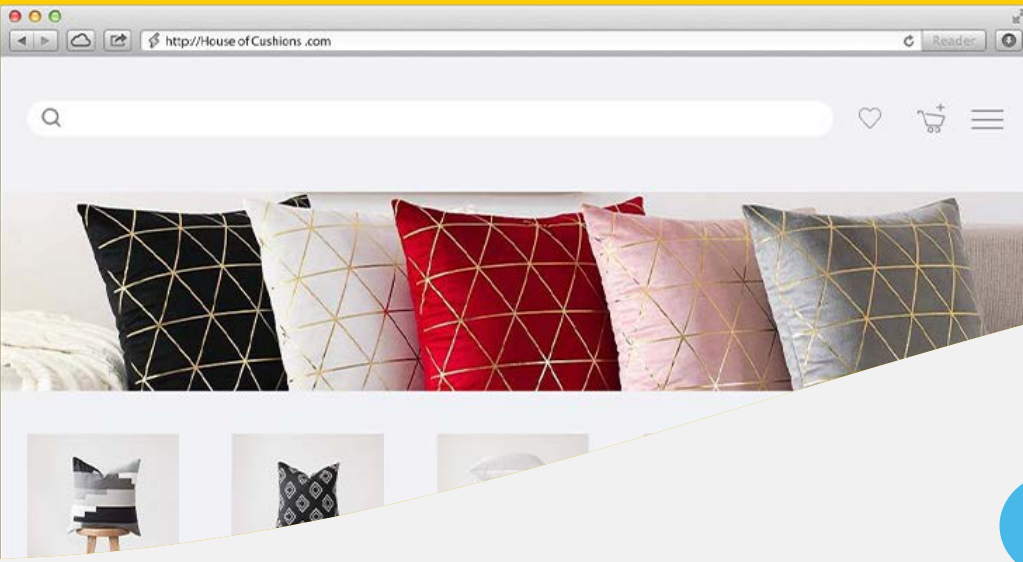
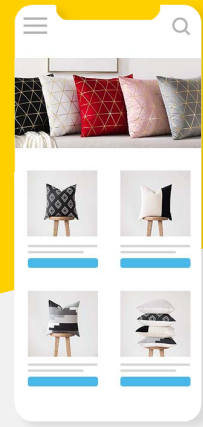
## ٤- منتج يلبي حاجة لدى العميل

الخطوات الخاصة بالترويج لهذا المنتج وجعل الجمهور يتوافد للحاق بامتلاك وشراء هذا المنتج

تعد نقطة بديهية نكررها منذ بدء العمل في مجال التجارة والبيع و التسويق، وهي بيع منتجات لدى العميل حاجة لامتلأها واقتنائها بالفعل، وهو ما يسهل عليك الكثير من







## ٥- منتج مثالي

في الواقع هذا المعيار لا يخص العميل على الإطلاق بل يخصك أنت كصاحب أعمال والمسئول عن إدارة هذا النشاط التجاري، حيث عليك باتباع هذا المقياس، وهو اختيار منتج مثالي ومناسب لأهدافك التجارية حتى يصبح من السهل تحقيقها وتسجيل أعلى معدلات تجارية خاصة بهذا المنتج، ومن الشروط التي يجب أن تتوافر في هذا المنتج ليصبح مثالي للتاجر للعمل به مايلي:

- يجب أن يكون دائم وغير موسمي، وأن يكن لدى العميل طوال العام الحاجة لشرائه واقتنائه، لهذا ابتعد عن اختيار التجارة في المنتجات الموسمية فقط مثل منتجات الرحلات الصيفية، أو المنتجات الدراسية
- يجب أن يكون المنتج مثالي ومناسب لجمهورك المستهدف الذي قمت بتحديدده لعرض هذه المنتجات له
- هل سيحقق لك المنتج ربح؟ عليك بإجابة هذا السؤال عند تسعيره وحساب التكلفة وسعر البيع والربح المتوقع

## ثالثاً/ كيفية تقييم فكرة المنتج

بعد الانتهاء من الاستقرار على فكرة المنتج الذي سوف تقوم ببيعه من خلال متجرك الإلكتروني، كيف لك أن تتأكد من صحة هذه الفكرة أو عدمها؟

فقد يشعر البعض بأنه من الممكن القفز مرة واحدة إلى الأمام لبدء البيع مباشرة دون تقييم الفكرة والتأكد من صحتها قبل الإنطلاق وتنفيذ أي خطوة داخل المتجر

وهنا لابد أن نشير إلى أنه من الممكن أن يصبح ذلك خطأ كبير خصوصاً إذا فشلت في التحقق من فكرتك أولاً، والتأكد من قدرتها على المنافسة؛ حيث يضمن لك التحقق من المنتج أنك بصدد إنشاء منتج سيفضله ويدفعه الأشخاص، وأنت لن تضيع الوقت والمال والجهد في فكرة لا تبيع

وبناء على كل ماسبق لابد أن نذكر أنه هناك عدة طرق يمكنك من خلالها التحقق من صحة أفكار منتجاتك، والتي تتضمن الآتي :





- التحدث عن فكرتك مع العائلة والأصدقاء
- إرسال استطلاع عبر الإنترنت للحصول على تعليقات
- بدء حملة تمويل جماعي
- طلب الملاحظات على المنتديات والمدونات الشهيرة ذات التفاعل الكبير
- البحث عن الطلب عبر الإنترنت باستخدام مؤشرات Google
- إطلاق صفحة "قريبًا" لقياس الاهتمام عبر عمليات الاشتراك في البريد الإلكتروني أو الطلبات المسبقة
- الحصول على تعليقات من جمهور كبير وغير متحيز حول ما إذا كانوا سيشترون منتجك أم لا
- توقي الحذر من المبالغة في تلقي التعليقات

إنطلاقًا من كونك قد تقرر الانتقال إلى التحقق من صحة فكرتك، فمن المهم في هذه المرحلة الحصول على تعليقات من جمهور كبير وغير متحيز حول ما إذا كانوا سيشترون منتجك أم لا، بالإضافة إلى ضرورة توقي الحذر من المبالغة في تلقي التعليقات من الأشخاص الذين "سيشترون بالتأكيد" إذا كنت ستنشئ منتجًا نظريًا - حتى تحويل المال، فلا يمكنك احتساب شخص كعميل

كما أن بحوث التحقق من الصحة ستشمل حتمًا التحليل التنافسي. إذا كانت فكرتك أو مكانتك لديها القدرة على الإقلاق، فهناك منافسون محتملون يعملون بالفعل في هذا المجال

ومن هذا المنطلق لابد أن نشير إلى أنه سيتيح لك زيارة موقع ويب منافسيك والاشتراك في قائمة البريد الإلكتروني لهم فهم كيفية جذب العملاء وإجراء المبيعات، كما أن طلب العملاء المحتملين الخاصين بك ما يحبون أو لا يحبون بشأن منافسيك سوف يكون مهمًا أيضًا في تحديد ميزتك التنافسية

ستسمح لك المعلومات التي يتم جمعها من إجراء التحقق من صحة المنتج وأبحاث السوق بقياس الطلب على منتجك ومستوى المنافسة الموجود قبل البدء في أي من المراحل التالية لبدء علمك في التجارة الإلكترونية





## رابعًا/ مصادر المنتج

بعد تحديد المنتج الذي سوف تقوم بعرضه على متجرك الإلكتروني لجذب مزيد من المتسوقين ورفع معدلات البيع حوله، تأتي الخطوة الثانية والأهم في هذه اللحظة، وهي تأمين مصادر المنتج

والمقصود بتأمين مصادر المنتج هنا، هو التأكد من أن منتجك سوف يكون متوفر باستمرار في حالة زيادة الطلب عليه من قبل المتسوقين في أي وقت، وذلك من خلال تحديد المصدر الذي ستحصل منه باستمرار على منتجك

وبما أن نشاط متجرك الإلكتروني قد يتوقف كله على تأمين وتحديد مصدر المنتج، فهناك ثلاثة مصادر رئيسية يمكنك الاعتماد عليها من أجل توفير المنتج الخاص بمتجرك الإلكتروني، وهي كالتالي :

### المصدر الأول / إنتاج المنتج داخل مصنعك الخاص :

تُعد هي الطريقة الأصعب والأكثر مخاطرة، إذ تحتاج إلى خبرة ورأس مال ليس بالقليل بالإضافة إلى مزيد من المقومات الأخرى أنت في غنى عنها؛ إلا إذا كنت صاحب مصنع في الأساس وترغب في الترويج لمنتجاتك بشكل احترافي عبر المتجر الإلكتروني

### المصدر الثاني / التعاقد مع تجار الجملة أو المصانع المُنتجة أو ورش الإنتاج :

أما المصدر الثاني الذي يمكنك من خلاله تأمين الحصول على منتجات متجرك الإلكتروني بالكمية المطلوبة وفي الوقت المطلوب، وهي الأكثر انتشارًا بين العاملين في التجارة الإلكترونية وأصحاب المتاجر الإلكترونية حول العالم، هي توفير منتجات المتجر عن طريق شرائها من تجار الجملة أو المصانع التي تقوم ببيع هذه المنتجات أو حتى التعامل مع ورش الإنتاج التي تُنتج أنواع معينة من المنتجات

وفي هذه الحالة تتفق مع المورد على السعر ومن ثم تقوم بالشراء بكميات مناسبة وتخزينها في مخازن خاصة بك حتى تتأكد من توافر المنتج باستمرار مع زيادة الطلب عليه على المتجر



## المصدر الثالث / العمل بنظام الدروب شيبينج :

الدروب شيبينج هو أحد أهم الحلول الذكية للحصول على منتج فريد لبدء عملك في التجارة الإلكترونية، بما يوفره هذا النظام من مزايا عديدة لكافة العاملين بهذا النظام

وسوف نشرح لك نظام الدروب شيبينج في نقاط سريعة ومحددة؛ حتى تتمكن من اتخاذ قرارك بشأن المصدر الذي سوف تعتمد عليه من أجل الحصول على المنتج الذي تنوي بيعه على متجرك الإلكتروني

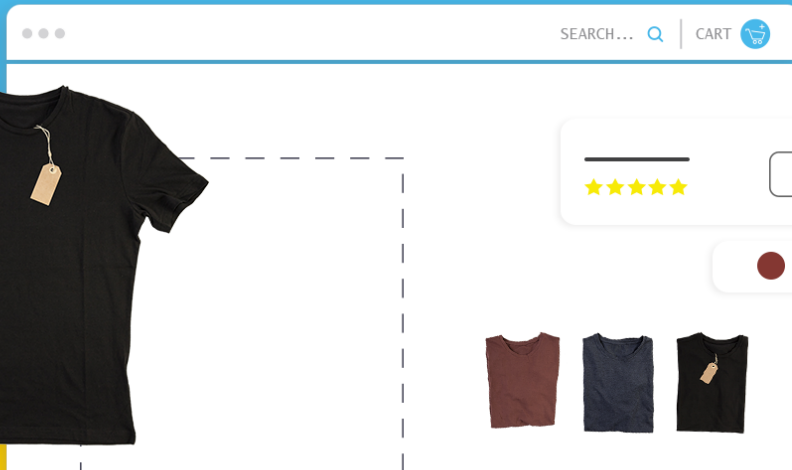
### مفهوم الدروب شيبينج :

وعندما يقوم أحد زوار المتجر أو عملائه بشراء أي من المنتجات المعروضة يحصل صاحب المتجر فقط على الفرق في السعر بين تاجر الجملة أو المورد وبين السعر المعروض به المنتج على المتجر

وفي هذه العملية لا يشغل صاحب المتجر الإلكتروني باله بأي من عمليات الشحن أو التخزين أو حتى امتلاك المنتج، وبالتالي يمكنه إدخار كامل مجهوده فقط للتسويق للمتجر وما يُعرض عليه من منتجات من أجل الوصول إلى أكبر عدد ممكن من العملاء وزيادة المبيعات ومن ثم زيادة الأرباح بشكل مضاعف

الدروب شيبينج واحد من أفضل الأعمال التجارية المربحة على شبكة الإنترنت، والتي يقوم فيها صاحب العمل بعرض وبيع المنتجات على متجره الإلكتروني الخاص دون أن يتحمل أي أعباء خاصة بالتخزين أو الشحن أو حتى دون أن يكون هو المالك الأصلي للمنتج المعروض على المتجر

يقوم صاحب المتجر في هذه الحالة فقط بعرض منتجات أحد الموردين أو المنتجين أو تاجر الجملة بشكل عام\_الذين يوفرّون خدمة الدروب شيب\_ على متجره بأسعار مختلفة عن سعرها الأصلي تليها هامش الربح المرجو بعد إضافة تكاليف التسويق،







وجدير بالذكر أن نشير هنا إلى أن الأطراف التي توفر مثل هذه الخدمة والتي تُطلق عليها "الموردين"، غالبًا ما تكون تُجار جملة أو شركات تصنيع منتجات على اختلاف أنواعها

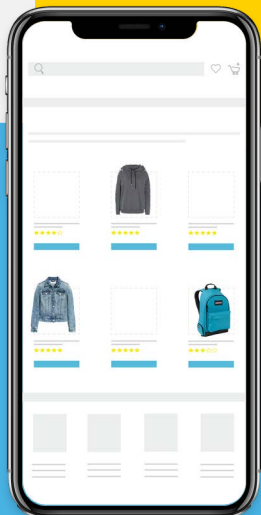
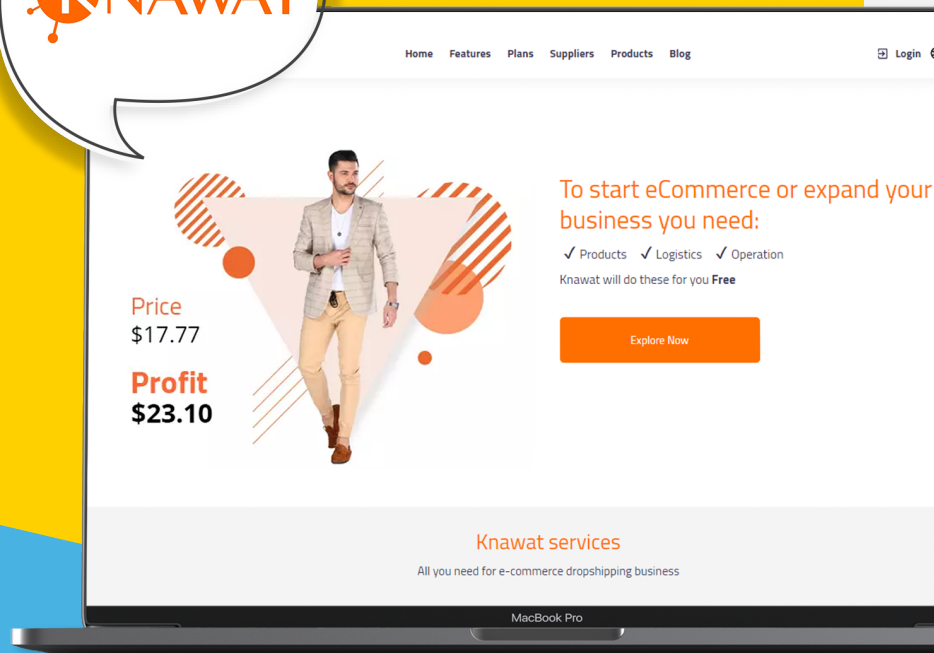
ويوجد في العالم العديد من المواقع والشركات التي توفر خدمات الدروب شيبينج لكافة أصحاب المتاجر الإلكترونية في العالم، على رأسها المواقع الصينية أشهرها موقع AliExpress

أما في عالمنا العربي، لابد أن نشير إلى أنه هناك عدد محدود من الشركات والمواقع التي تتيح خدمات الدروب شيبينج في هذا الإطار الجغرافي، يأتي على رأسها موقع knawat

المتوافر بالفعل على منصة "إكسباند كارت"؛ بحيث يمكنك بسهولة الربط معه في حالة قررت العمل بهذا النظام

وترتبط منصة "إكسباند كارت" بعقد شراكة استراتيجية مع موقع "قنوات" للدروبشيبينج؛ بحيث يمكن لعملاء المنصة ربط متاجرهم مباشرة بمنصة "قنوات"، في حالة الرغبة في العمل بنظام الدروبشيبينج في التجارة الإلكترونية، وهو ما يُسهل كثيرًا من عملهم بهذا النظام

وبالطبع، تقدم "قنوات" عروض خدمات تنافسية وحصرية لعملاء "إكسباند كارت" من أصحاب المتاجر الإلكترونية





## كيف تبدأ العمل بالدروب شيبينج؟!

والعمل بهذا النظام في التجارة الإلكترونية يحتاج إلى إجراءات بسيطة للغاية، يمكنك بعدها بكل سهولة الربح من الدروب شيبينج، وتتمثل هذه الإجراءات والخطوات الضرورية في التالي :

### ١- امتلاك متجر إلكتروني احترافي

بحيث يمكنك من خلاله بيع كافة أنواع المنتجات وتحصيل الأرباح. وفي هذا الإجراء تحديدًا، أنت تحتاج إلى التعاقد مع أحد منصات تطوير المتاجر الإلكترونية التي توفر لك العديد من المزايا داخل متجرك الإلكتروني، ويأتي على رأس تلك المنصات في العالم العربي والشرق الأوسط، منصة "إكسباند كارت".

ويمكنك الاعتماد على "إكسباند كارت" في كل الإجراءات الخاصة بإطلاق متجرك الإلكتروني، بداية من حجز الدومين والاستضافة الخاصة بمتجرك، مرورًا بتصميم شعار المتجر "اللوجو" بواسطة فريق مصممين محترفين، وإضافة المنتجات على المتجر في الأقسام المختلفة، وكذلك الربط مع بوابات الدفع وشركات الشحن، ونهاية بتسليم المتجر جاهز للبيع وتلقي الطلبات وتحصيل المدفوعات

كل ذلك من خلال خدمة "إطلاق متجر" المميزة التي تُقدمها منصة "إكسباند كارت" لعملائها في المنطقة العربية والشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وفيما يلي استعراض سريع لخدمة "إطلاق متجر".

### ماهي خدمة إطلاق متجر؟ :

تستهدف خدمة إطلاق متجر بشكل أساسي مساعدة كافة التجار ومزودي الخدمات وأصحاب المنتجات على إنشاء متجرهم الإلكتروني على شبكة الإنترنت بشكل الخاص لمزاولة نشاطهم الإلكتروني احترافي وفعال، يساعدهم على تحقيق أهدافهم وتعزيز نجاح تجارتهم بشكل عام

وتوفر هذه الخدمة على كافة العملاء كل الجهود المبذولة من أجل امتلاك متجر إلكتروني احترافي، فهي توفر كافة مقومات المتجر الإلكتروني الضرورية وتتولى كافة العمليات المطلوبة للانطلاق والبيع وكذلك تحصيل الأرباح، بداية من تصميم المتجر، اللوجو، الشعار، إدخال المنتجات، الربط مع بوابات الدفع، شركات الشحن وكذلك الربط مع منصات التواصل الاجتماعي المختلفة وغيرها من العمليات الأخرى

معنى ذلك أن العميل -سواء كان تاجر، صاحب منتج، مزود خدمة أو رائد أعمال- الذي يختار خدمة أطلق متجري من منصة اكسباند كارت، يقتصر دوره على مجرد تلقي طلبات الشراء وبيع المنتجات أو الخدمات المعروضة على متجره الإلكتروني ومن ثم تحصيل الأرباح فقط لاغير دون أي عناء في أي من العمليات السابق ذكرها

وهو ما يشجع بدوره كثير من التجار وأصحاب المنتجات ومزودي الخدمات حول العالم على بدء نشاطهم في التجارة الإلكترونية من خلال متجر إلكتروني احترافي يضم كافة مقومات النجاح المطلوبة في هذا المجال

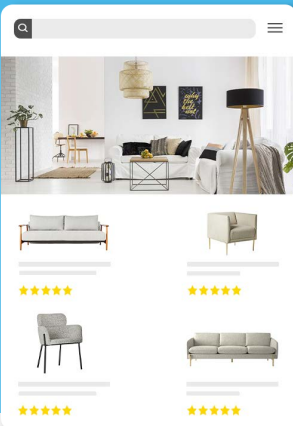
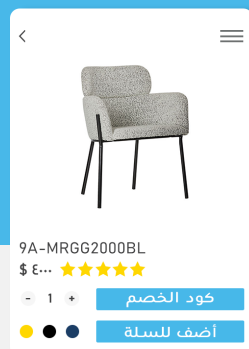
## مزايا خدمة أطلق متجري :

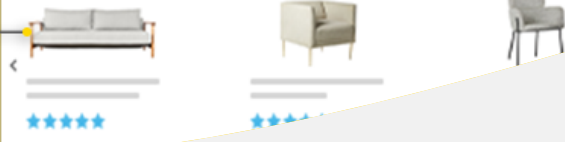
إن خدمة "أطلق متجري" من "إكسباند كارت" هي الخيار الأمثل لك من أجل البدء في التجارة الإلكترونية وإنشاء متجرك الإلكتروني الخاص الذي يمكنك من خلاله ترويج وبيع منتجاتك وخدماتك وتحصيل الأرباح. وفيما يلي أبرز وأهم عروض ومزايا خدمة أطلق متجري:

## ■ تصميم احترافي لمتجرك

تبدأ خدمة أطلق متجري من "إكسباند كارت" مع صاحب المتجر من أول خطوة في إنشاء متجره الإلكتروني وهي توفير تصميم احترافي للمتجر على حسب رغبة العميل وبما يتماشى مع هوية المتجر وطبيعة المنتج أو الخدمة التي سوف يقوم العميل ببيعها عبر الإنترنت

تصميم المتجر هنا يُقصد به الشكل الخارجي الذي يظهر عليه متجرك الإلكتروني من خلال توفير العديد من القوالب الاحترافية التي يمكن لكافة التجار وأصحاب المتاجر الإلكترونية الاختيار من بينها





## ■ تصميم الألوان والشعار واللوجو

واحدة من أبرز العروض التي توفرها خدمة أطلق متجري المقدمة من منصة "إكسباند كارت" لتطوير المتاجر الإلكترونية، هي مساعدتك في اختيار الألوان المناسبة لمتجرك الإلكتروني والتي تتناسب بشكل متجانس مع تصميم المتجر والهوية كذلك

بالإضافة إلى مساعدة العميل على تصميم لوجو أو تصميم احترافي للعلامة التجارية الخاصة بمتجرك الإلكتروني، ويرتكز هذا التصميم الذي يقدمه فريق مصممي إكسباند كارت على طبيعة المتجر والمنتج أو الخدمة المقدمة من خلاله، حتى يخدم الأهداف الترويجية للمتجر ويساعد في خلق هوية خاصة لمتجرك لدى المتسوقين

## ■ تصميم احترافي لأقسام المتجر

يساعدك فريق عمل منصة "إكسباند كارت" من خلال خدمة أطلق متجري على تقسيم المتجر الإلكتروني الخاص بك على المنصة إلى أقسام مختلفة كل منها يضم عدد من المنتجات على حسب التصنيف الخاص بهذه المنتجات، وهو ما يساعد عملائك بشكل فعال على الوصول السريع للمنتجات التي يبحثون عنها ويرغبون في شرائها

وجدير بالذكر أن نشير في هذا الصدد إلى أن فريق منصة "إكسباند كارت" يقوم بمساعدتك على تصنيف المنتجات وتوزيعها على الأقسام المختلفة داخل المتجر وذلك لأول ٥٠ قسم، وهو بالتأكيد رقم كبير جدًا

وهذه الميزة هامة جدًا في أي متجر إلكتروني وضرورة وجودها أصبح أمر ملح لتحقيق معدلات بيع أعلى، إذ أن تلك الميزة توفر لكافة العملاء خيارات تصفية أكثر تمكنهم من الوصول إلى المنتجات بشكل أسرع وأدق بكثير

## ■ إدراج المنتجات داخل المتجر

توفر كذلك خدمة أطلق متجري من "إكسباند كارت" إدراج مجاني لأول ٥٠ منتج داخل الأقسام الخاصة بالمتجر الإلكتروني على حسب التصنيفات الموجودة والتي يتبع لها كل منتج على حدى

وجدير بالذكر أن نشير إلى أن إدراج المنتجات داخل المتجر الإلكتروني واحد من أهم العمليات التي تؤثر بشكل كبير على معدل البيع وحجم المبيعات على المتجر الإلكتروني





ولا يقتصر الأمر على مجرد إدراج المنتج داخل القسم التابع له في المتجر الإلكتروني، بل يمتد الأمر إلى وضع صور مناسبة وجذابة للمنتج وكتابة وصف احترافي لكافة المنتجات المُدرجة داخل المتجر الخاص بك

## ■ الربط مع أكبر بوابات الدفع الإلكتروني

تمتد عروض ومزايا خدمة أطلق متجري إلى ربط متجرك الإلكتروني الخاص بمجموعة كبيرة من أكبر وأفضل بوابات الدفع الإلكتروني في العالم كله، وتحديداً في العالم العربي والشرق الأوسط؛ وذلك حتى تتمكن من تقبل المدفوعات من عملائك بطريقة سريعة وسهلة حول العالم

## ■ الربط مع أشهر شركات الشحن

عملية الشحن واحدة من أهم المقومات والعوامل الأساسية التي تقوم عليها عملية التجارة الإلكترونية في العالم، وهي العملية التي يتم من خلالها توصيل المنتج إلى العميل حتى باب المنزل عن طريق مجموعة مختلفة من الشركات التي تقدم خدمات الشحن المختلفة حول العالم

كما تلعب عملية الشحن في التجارة الإلكترونية دور هام في تعزيز نجاح هذا المتجر أو ذاك، فتوفير خدمة شحن متميزة من خلال التعاقد مع شركة شحن محترفة وذات خبرة كبيرة يساعد بدوره على زيادة المبيعات والطلب على منتجات المتجر الإلكتروني والعكس دائماً صحيح

وبناء عليه، توفر خدمة أطلق متجري من منصة اكسباند الربط مع عدد كبير من أبرز وأشهر بل وأفضل شركات الشحن في العالم، حتى تساعد متجرك في تقديم خدمة متميزة لكافة العملاء بما ينعكس بالإيجاب على درجة الولاء للعلامة التجارية الخاصة بك





## ■ الربط مع منصات التواصل الاجتماعي

أخيرًا وليس آخرًا، تقدم كذلك خدمة أطلق متجرني لكافة العملاء المشتركين في الخدمة الربط المجاني مع كافة حساباتهم الخاصة على مختلف منصات التواصل الاجتماعي الشهيرة، على رأسها (فيس بوك - إنستجرام - لينكدان - تويتر - يوتيوب - سناب شات) وغيرها من مواقع التواصل الاجتماعي

بعد استعراض سريع لخدمة "أطلق متجرني" من منصة "إكسباند كارت"، نستكمل أهم الخطوات والإجراءات اللازمة للعمل بنظام الدوربشيبينج بعد امتلاك متجر إلكتروني احترافي

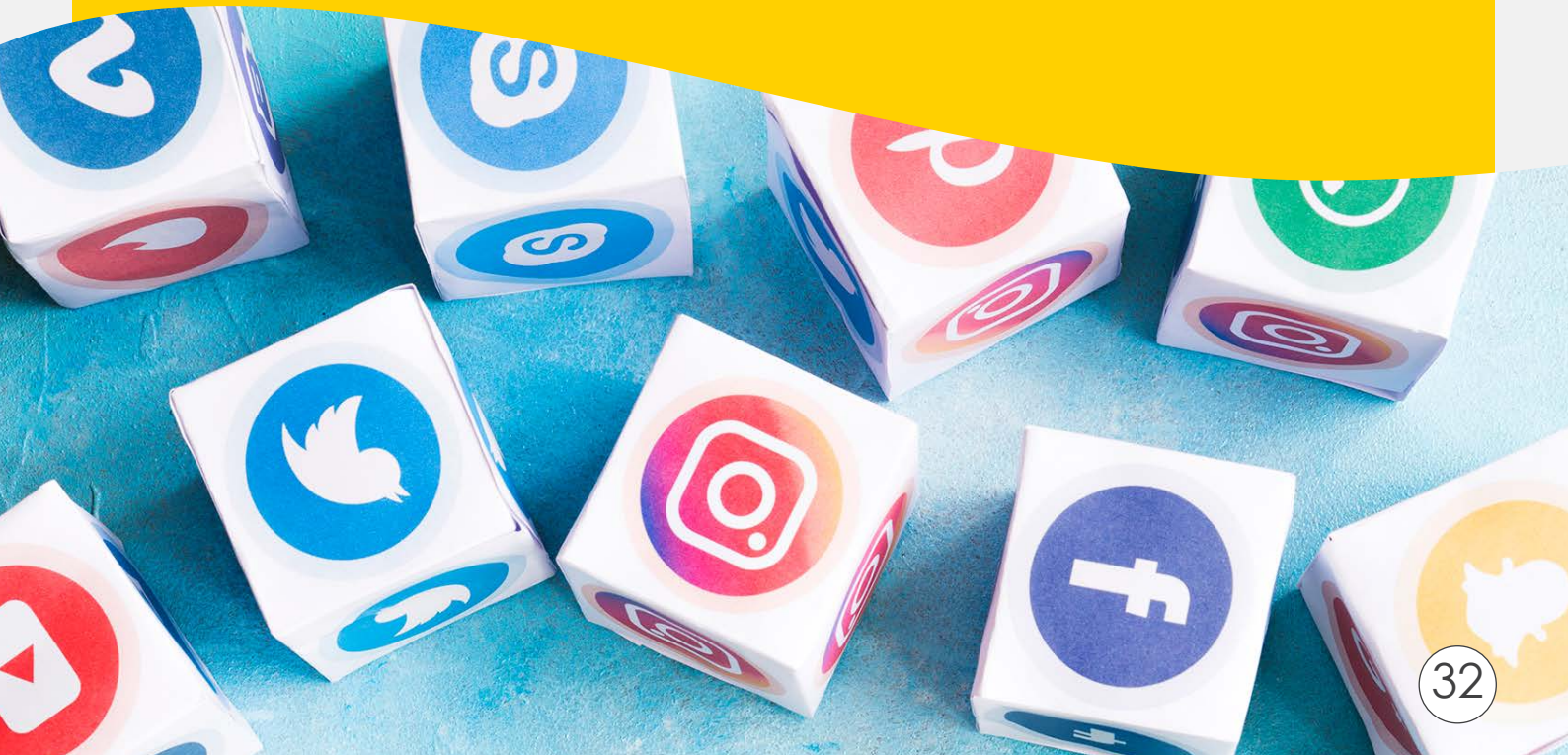
### ٢- البحث عن موردين

في هذا الشأن أنت تحتاج إلى استعراض أفضل تجار الجملة أو الموردين أو شركات التصنيع التي تقدم خدمات الدروب شيبينج والتي يمكنك الحصول على المنتجات التي تعرضها على متجرك منها

### ٣- الاستقرار على الأقسام أو تصنيفات المنتجات التي ترغب العمل عليها

### ٤- وضع الخطط التسويقية

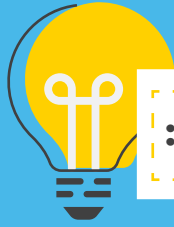
من أهم الإجراءات كذلك في هذا الشأن هو وضع خطط تسويقية فعالة يمكنك من خلالها الترويج لمتجرك الإلكتروني وكذلك المنتجات المعروضة عليه لتحقيق مزيد من المبيعات وتحصيل الأرباح



## ٥- تحديد نسبة الربح الخاصة بك بعد بيع المنتجات

## ٦- البدء في إضافة وعرض المنتجات على متجرك ومن ثم تلقي الطلبات وتحقيق الربح

بهذا تكون بالفعل بدأت العمل في الدروب شيبينج، وبمجرد تأكيد الطلب على المنتج على متجرك سيتم تحويل الطلب على الموقع ويمكن للمتسوق الحصول عليه عن طريق متجرك وتحصل أنت على فارق السعر كربح.



### نصائح هامة لتحقيق الربح من الدروب شيبينج :

هناك مجموعة هامة جدًا من النصائح والتوصيات التي يجب على كافة أصحاب المتاجر الإلكترونية الذين يعملون بنظام الدروب شيبينج إتباعها؛ حتى يمكنهم بالفعل تحقيق الربح من الدروب شيبينج. يأتي في مقدمة تلك النصائح والتوصيات مايلي :

- بداية، بعد الاستقرار على الموردين الذين سوف تعرض منتجاتهم على متجرك، لابد لك من التأكد من جودة المنتج والخدمة والتعبئة والشحن، من خلال القيام بعملية شراء من هؤلاء الموردين بقصد الاختبار
- من الضروري متابعة حجم المخزون لدى الموردين من المنتجات التي تقوم بعرضها على متجرك بشكل دوري؛ حتى تتأكد من توفرها عند الطلب عليها من قبل عملائك
- يُفصل التعامل مع تجار أو موردين أو مُصنعين يعملون في نفس محيط عملك لتلاشي العديد من الأخطاء
- الحرص على توفير تجربة تسوق ممتعة لعملائك من خلال تقديم خدمات ومنتجات جيدة للعملاء على المتجر





■ تقديم مزيد من العروض المميزة على المنتجات، والاهتمام بتقديم أسعار مميزة كذلك لكافة العملاء

■ إستطلاع آراء العملاء بشكل دوري حول جودة الخدمات التي يتلقونها عبر متجرك الإلكتروني، لضمان الحفاظ على العملاء والتأكد من ولائهم لمتجرك، وتلاشي أي أخطاء قد يرتكبها الموردون وتنعكس على سمعة متجرك بالسلب

إلى هنا نكون قد انتهينا من شرح كافة الإجراءات المطلوبة والمُجربة التي تساعدك على اختيار المنتج المناسب للبيع عبر الإنترنت من خلال متجرك الإلكتروني، بالإضافة إلى طرق تقييم صحة أفكار المنتج من عدمه، والمصادر التي يمكنك الاعتماد عليها من أجل الحصول على منتجات متجرك باستمرار دون أية مشاكل

وكان من بينها العمل بنظام الدروب شيبينج، أحد الحلول المُبتكرة في هذا الشأن. الآن ننتقل إلى فصل آخر ومحوري في دخولك إلى عالم التجارة الإلكترونية، وهو إنشاء متجرك الإلكتروني بواسطة منصة "إكسباند كارت"







# إنشاء

## متجر إلكتروني من خلال منصة "إكسباند كارت"

# 03

بما أنك وصلت إلى هذا الفصل من الكتاب، فهذا يعني أنك قررت في الفصل الأول بشكل حاسم الدخول في عالم التجارة الإلكترونية وبدء عملك الخاص على الإنترنت، واستطعت بالفعل في الفصل الثاني أن تختار وتستقر على المنتج المناسب للبيع أونلاين وكذلك المصادر التي سوف تحصل منها على المنتج

وبالتالي، لا يتبقى لك سوى إطلاق متجرك الإلكتروني وتخصيصه، ومن ثم ضبط كافة الإعدادات الخاصة باسم الدومين وحجز النطاق واختيار واجهة المتجر واللوجو والدفع الإلكتروني وكذلك الشحن

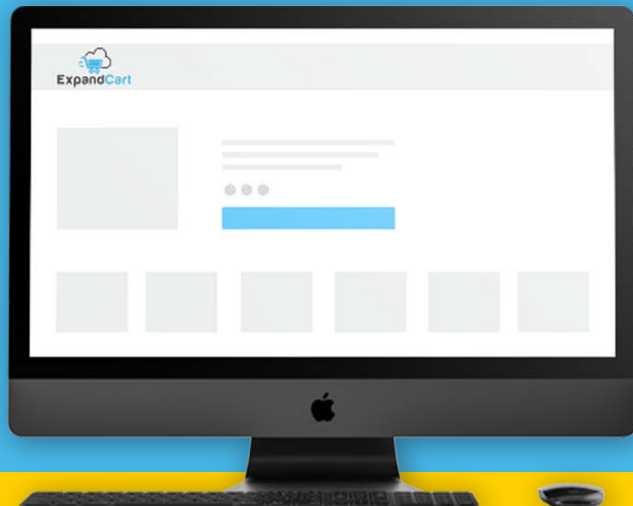
ومن بعد ذلك يأتي الدور على إضافة المنتجات لعرضها في المتجر الإلكتروني الخاص بك لتبدأ بالفعل في بيعها وتلقي الطلبات عليها ومن ثم تحصيل الأرباح

وهو ما سوف نشرحه لك خلال هذا الفصل من الكتاب! فسوف نشرح لك كيف يمكنك إطلاق متجرك الإلكتروني بواسطة منصة "إكسباند كارت" خطوة بخطوة

### أولاً / إنشاء حساب تجريبي مجاني لمدة ١٥ يومًا على "إكسباند كارت"

وخلال هذه المدة يمكن لأي من المشتركين تخصيص المتجر بما يتناسب مع خطة العمل لديه، وكذلك إضافة المنتجات بشكل طبيعي، والاستفادة من كافة المزايا والخصائص المتاحة، في تلقي الطلبات وتحصيل الأموال

تُعتبر منصة "إكسباند كارت" من منصات التجارة الإلكترونية الفريدة في الوطن العربي التي تتيح ميزة التجربة المجانية لخدماتها لمدة ١٥ يومًا كاملًا، حتى تتيح لكافة التجار ورواد الأعمال إمكانية التحقق من كل المزايا التي تنفرد بها المنصة





وفيما يلي الخطوات المطلوبة من أجل إنشاء حساب مجاني لمدة 15 يومًا على منصة "إكسباند كارت":

أذهب إلى صفحة الاشتراك من خلال الرابط الآتي :



<https://www.expandcart.com/ar/register/>

أضف اسم المتجر، وكلمة المرور الخاصة بحسابك الشخصي، وعنوان بريدك الإلكتروني، ورقم هاتفك، واسمك، ثم اضغط على "إنشاء متجرك الآن".



www.expandcart.com/ar/register/?email

English تسجيل الدخول

إبدأ تجربتك المجانية لمدة 15 يوماً!

إسم المتجر

البريد الإلكتروني

كلمة السر

الإسم

رقم الهاتف

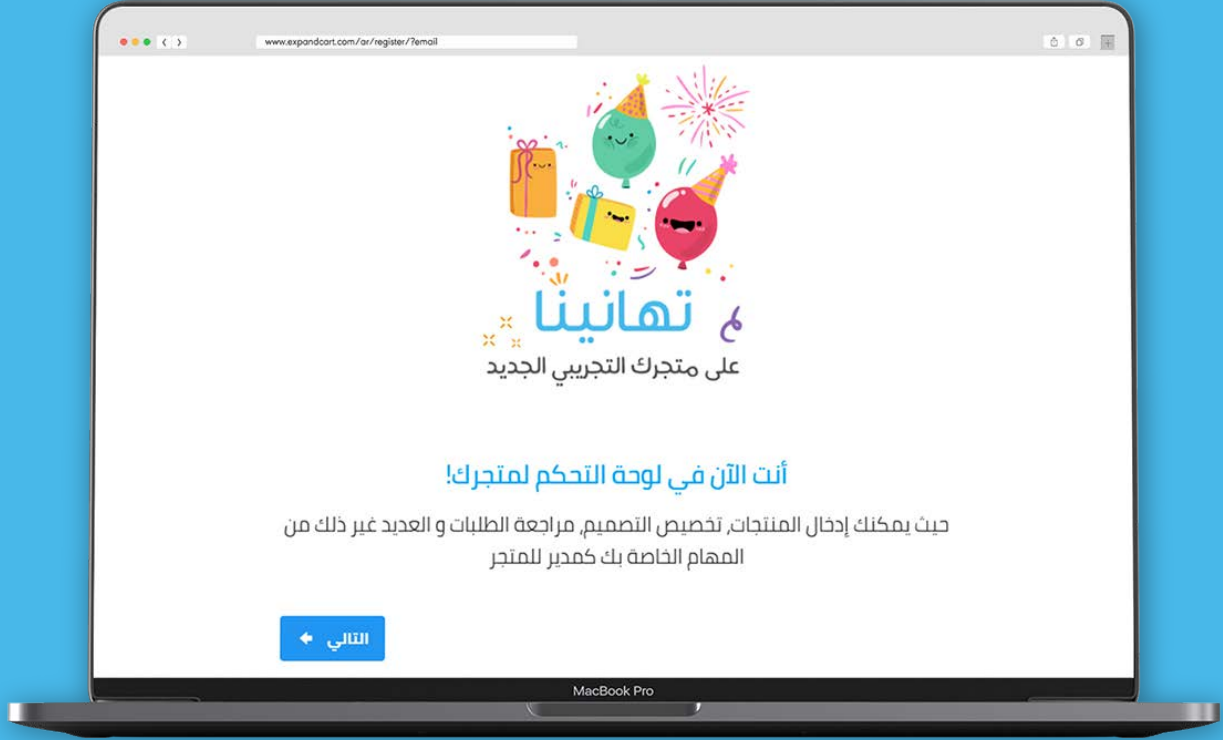
إنشاء متجرك الآن

MacBook Pro



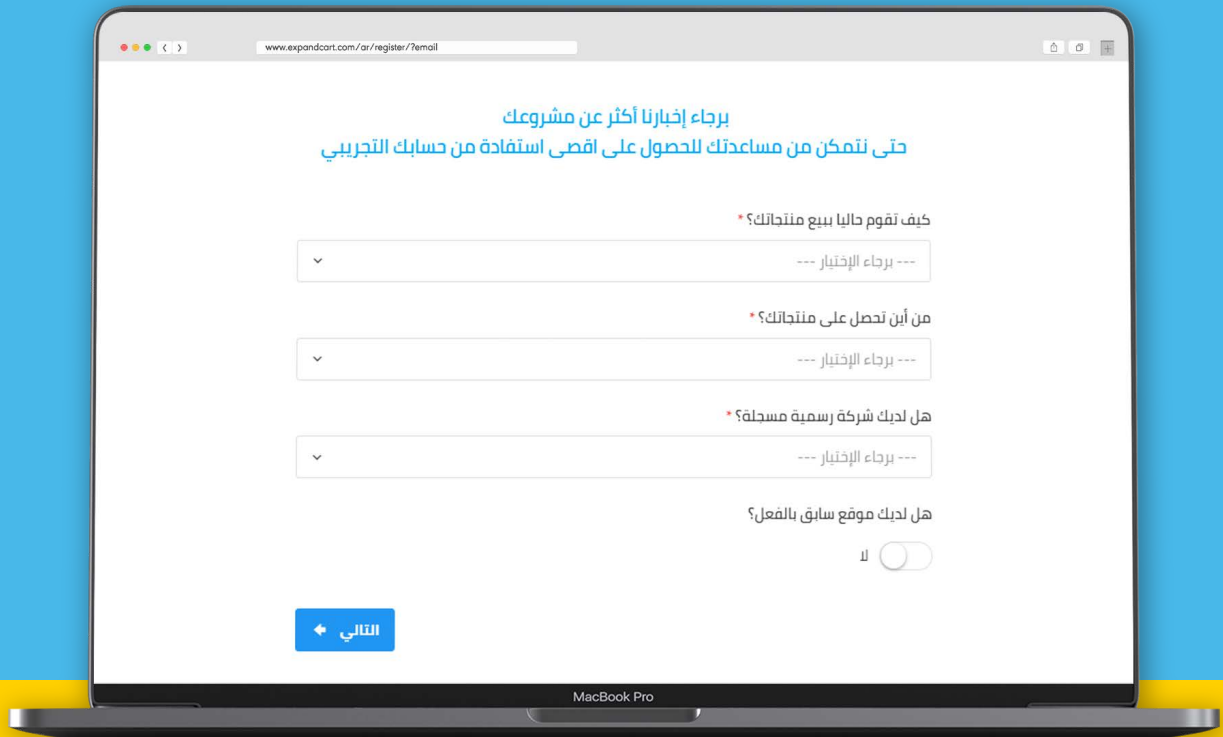
اضغط على "التالي" في نهاية رسالة الترحيب، حتى يتم تحويلك إلى الخطوة التالية والأخيرة في إطلاق متجرك الإلكتروني خلال الفترة المجانية

3



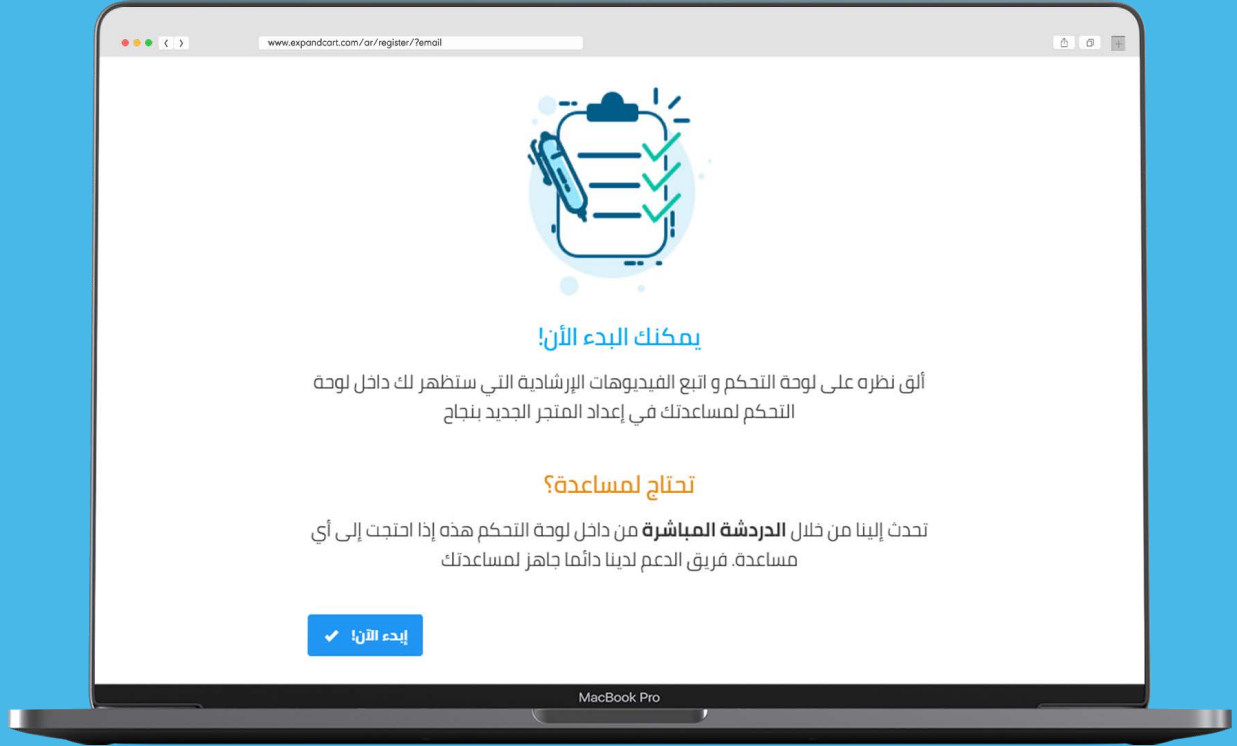
ثم أجب على الاسئلة التي تظهر حول (الطريقة التي تبيع بها حالياً والمكان الذي تحصل منه على منتجاتك وإذا كان لديك شركة رسمية مسجلة وإذا كان لديك موقع سابق)، ثم اضغط على "التالي".

4





أخيرًا، واضغط على "ابدأ الآن"، ليتم تحويلك إلى لوحة تحكم متجر الخاص! لتبدأ في تخصيص إعدادات متجر.



بهذا تكون بالفعل قد أنشأت حساب مجاني على منصة "إكسباند كارت" لمدة ١٥ يومًا كاملًا تستطيع فيها إضافة منتجاتك الخاصة وعرضها للبيع وتلقي الطلبات وتحصيل الأموال

# 15

## DAYS FREE





www.



وبعد الانتهاء من إنشاء الحساب المجاني، يبقى لك تخصيص إعدادات المتجر التي أشرنا إليها في البداية، والتي سوف نتعرف عليها بالتفصيل في الفقرة التالية :

## ثانيًا/ تخصيص إعدادات المتجر

يبدأ ضبط إعدادات المتجر الإلكتروني على منصة "إكسباند كارت" من اختيار قالب المناسب لطبيعة المتجر وحتى تحديد طرق الشحن من خلال التكامل مع شركات الشحن العديدة التي توفرها المنصة

### ١- اختيار اسم المتجر واسم النطاق Domain

والدومين أو اسم النطاق هو عنوان الموقع الخاص بك الذي يستخدمه الزائر للبحث عنك والوصول إليك عن طريق الإنترنت، فمثلاً إذا أردت البحث عن موقعنا إكسباند كارت سوف تستخدم هذا العنوان في صندوق البحث [www.expandcart.com/](http://www.expandcart.com/) لتنتقل مباشرة إلى موقعنا دون الحاجة إلى البحث من بين العديد من المواقع التي قد تحمل أسماء مشابهة بعض الشيء

يعد وجود اسم تجاري رائع أمراً حاسماً لنجاحك كرائد أعمال عبر الإنترنت، إذ يمكن أن يكلف الاسم الخطأ الملايين وفقدان الدخل على مدى عمر العلامة التجارية

من المهم جداً العثور على الاسم الصحيح عند إعداد متجرك عبر الإنترنت لمساعدته على التميز عن الآخرين

وفيما يلي مجموعة من الأمور عليك وضعها في الاعتبار عند اختيار اسم الدومين الخاص بمتجرك أو موقعك الإلكتروني :

■ أن يكون مختصر ويرمز لعلامتك التجارية أو نشاطك التجاري

■ أن لا يحتوي على أرقام أو علامات مثل \\_.

■ يفضل أن يكون سهل الحفظ والنطق

■ يكون سهل على الزائر حفظه والبحث به كلما أراد زيارة متجرك

■ احجز اسم الدومين لمدة طويلة حتى لا تضطر لتغييره بعد فترة





وإليك بعض النصائح لاختيار اسم متجر متميز وجذاب :

- [علامتك التجارية] + [المنتج الرئيسي] (مثال : expandcart.com )
- [علامتك التجارية] + shop (مثال : expandshop.com )
- get + [المنتج الرئيسي] (مثال : getbikes.com )
- [علامتك التجارية] + co (مثال : expandco.com )
- [فعل] + [علامتك التجارية] (مثال : buyflowers.com )
- [My/Your] + [علامتك التجارية] (مثال : yourstyle.com )



## ٢- تصميم شعار ( لوجو ) للمتجر

التصميم أو المصممين المحترفين، وهو ما يوفر جزء من الميزانية ويساعد على توجيهه في شأن آخر. ومن أشهر تلك المواقع بشكل مختصر: (LogotypeMaker - Graphic Springs - Maker (Online Logo - Canva

إن تصميم شعار ( لوجو ) لمتجرك الإلكتروني هو بمثابة واجهة وتعريف عن هوية نشاطك التجاري على الإنترنت، فالشعار أو اللوجو ليس فقط مجرد صورة واسم، بل هو عبارة عن كيف يتذكر عملائك بمجرد رؤية الشعار الخاص بك، ويذكروا الخدمات التي تقدمها أيضاً

وفي هذا الصدد، لابد أن نشير إلى أن فريق من المصممين المحترفين لدى منصة "إكسباند كارت" يساعدك في تصميم لوجو احترافي لمتجرك الإلكتروني، في حالة طلبت ذلك

وهناك العديد من المواقع المجانية التي يمكنك الاعتماد عليها بنفسك في تصميم اللوجو المُحدد لهوية متجرك الإلكتروني، دون حاجة إلى الاعتماد على أي من شركات

## ٢- إضافة أولى منتجاتك على المتجر

خطوة بخطوة على متجرك الإلكتروني من "إكسباند كارت" من خلال هذا الفيديو <https://www.youtube.com/watch?v=5oDheRVKIMU>

يأتي بعد ذلك خطوة إضافة أولى المنتجات التي سوف تقوم بعرضها وبيعها على المتجر الإلكتروني الخاص بك من "إكسباند كارت". يمكنك التعرف علي كيفية إضافة المنتجات

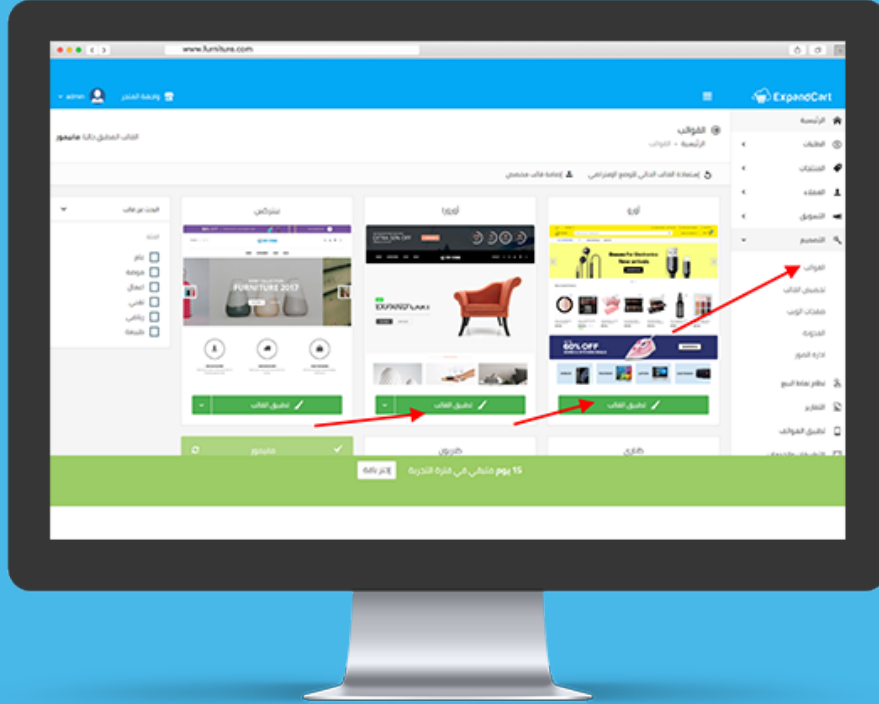




## ٤- اختيار القالب المناسب لطبيعة المتجر

تتيح منصة "إكسباند كارت" مجموعة فريدة ومتميزة من القوالب التي يمكن الاختيار من بينها وكذلك القوالب القابلة للتخصيص على حسب حاجة متجرك الإلكتروني

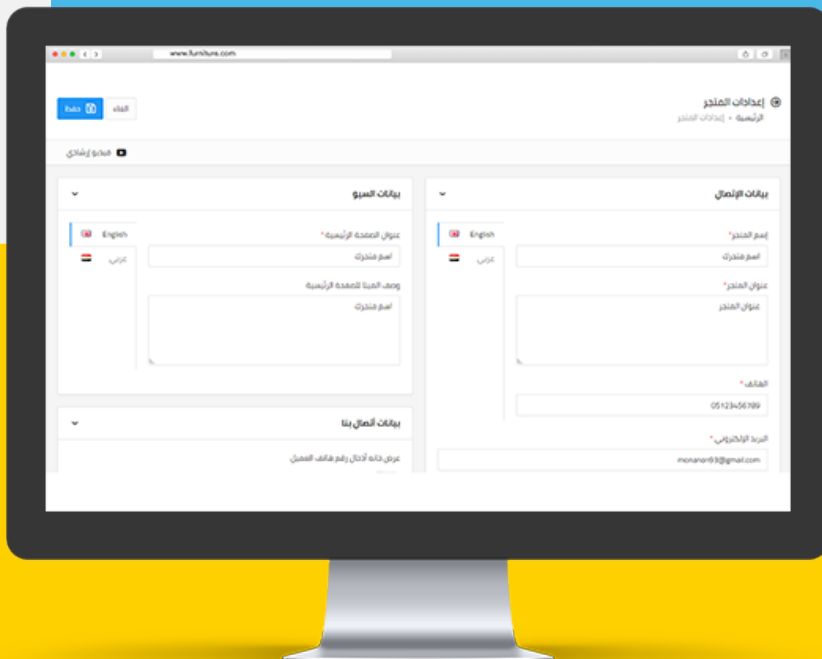
ويمكنك اختيار المناسب من بين القوالب المتاحة على المنصة من خلال الضغط على خيار "التصميم" من الخيارات على اليمين ومن ثم "القوالب"، كما هو موضح في الصورة التالية :



## ٥- ضبط إعدادات المتجر المختلفة

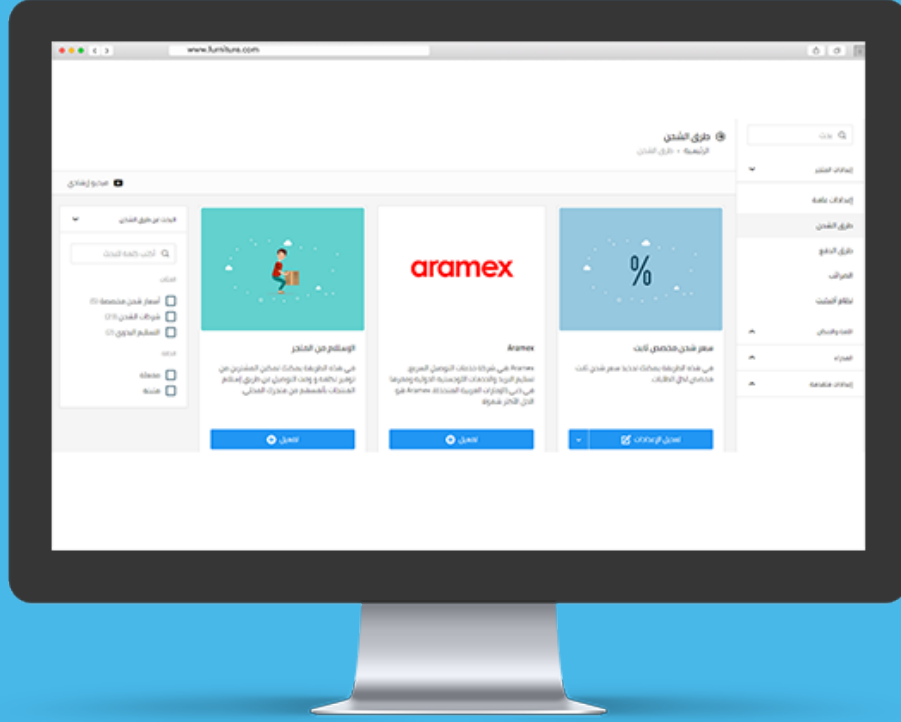
يأتي بعد ذلك الدور على ضبط إعدادات المتجر المختلفة، والتي يُقصد بها المعلومات الأولية مثل اسم المتجر ووصف الميتا تاج وعنوان المتجر وأرقام التواصل

ومن خلال الضغط على خيار "الإعدادات" في يمين الصفحة، سوف يتم تحويلك إلى صفحة البيانات الأولية التي أشرنا إليها مسبقًا كما هو موضح في الصورة التالية :



## ٦- ضبط إعدادات الشحن

بعد ذلك ومن داخل نفس لوحة الإعدادات التي كنت قد ذهبت إليها في الخطوة السابقة، ستجد على اليمين خيار "طرق الشحن"، بمجرد الضغط عليه سيتم تحويلك إلى صفحة إعدادات الشحن، كما هو موضح في الصورة التالية :



ومن خلال هذه الصفحة يمكنك ضبط كافة الإعدادات المتعلقة بخيارات شحن المنتجات إلى عملاء متجرك الإلكتروني، ويمكنك كذلك الربط مع أكثر من شركة شحن تتولى مسؤولية شحن المنتجات من متجرك إلى العملاء

وتوفر منصة "إكسباند كارت" أسطول كبير وضخم من شركات الشحن التي يمكنك الربط معها والاعتماد عليها في هذا الشأن، كل ما تحتاج إليه فقط هو الضغط على زر "تفعيل أسفل" الموضحة في الصورة السابقة

كما ترتبط منصة "إكسباند كارت" مع العديد من هذه الشركات بشركات استراتيجية واقتصادية؛ بهدف تقديم خدماتها بشكل حصري لكافة عملاء "إكسباند كارت" بأسعار وتكاليف أقل وتقديم مزيد من العروض لهم



وفيما يلي مجموعة من أهم شركاء "إكسباند كارت" من شركات الشحن في المنطقة العربية والشرق الأوسط وشمال إفريقيا:

### شركة «دي إتش إل» DHL



شركة «دي إتش إل» DHL للخدمات اللوجيستية تُعتبر واحدة من أهم شركاء منصة "إكسباند كارت" والتي يعتمد عليها كثير من تجار المنصة في المنطقة العربية والشرق الأوسط في شحن منتجات متاجرهم الإلكترونية

ونجحت شركة الشحن العالمية "دي إتش إل" في أن تصبح أكبر شركة لوجستية في العالم، وبعد وقت قصير من تشكيلها، تمتعت بالنمو السريع في جميع أنحاء العالم واليوم، تعد DHL أكبر شركة لوجستية في العالم مع أكثر من ٣٦٠٠٠٠ موظف ومكاتب في أكثر من ٢٢٠ دولة وإقليماً

وتقدم الشركة خدمات بشكل حصري لعملاء منصة "إكسباند كارت"، إلى جانب ما توفره من مجموعة كبيرة من المزايا التنافسية لكافة العملاء حول العالم، وهو ما ساعدها في التربع على عرش شركات الشحن والخدمات اللوجيستية

### شركة Shipa

Shipa هي منصة رقمية للخدمات اللوجيستية صُمِمت لمساعدة المستهلكين والشركات الصغيرة على الاستفادة من الاقتصاد العالمي. وهي من أهم شركاء النجاح لدى منصة "إكسباند كارت"، فهناك شراكة استراتيجية واقتصادية بين الشركتين للعمل في سوق التجارة الإلكترونية المحلي والعالمي

تتيح شركة Shipa للتجارة الإلكترونية لشركات التجارة عبر الإنترنت إمكانية الوصول إلى بعض أسواق التجارة الإلكترونية الأسرع نمواً وتعقيداً في العالم

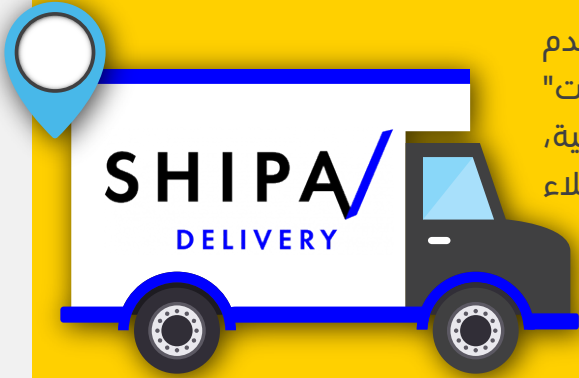
وتوفر الحلول المتكاملة للشحن والتسليم والمرجعيات معززة بالتكامل الرقمي سهل الاستخدام: وصلات برمجة التطبيقات API وواجهات الويب

توفر Shipa للشركات والمستهلكين خدمات التوصيل حسب الطلب أو في اليوم نفسه أو اليوم التالي أو عبر الحدود





تتيح Shipa للشحن الحصول على عروض أسعار مفصلة وحجز ودفع وتتبع شحناتك الجوية والبحرية عبر الإنترنت. إلى جانب ضمان وصول شحنتك بأمان وسلامة من خلال شبكة عالمية مؤلفة من خبراء لوجستيين مهنيين وتقنيات الصناعة الرائدة

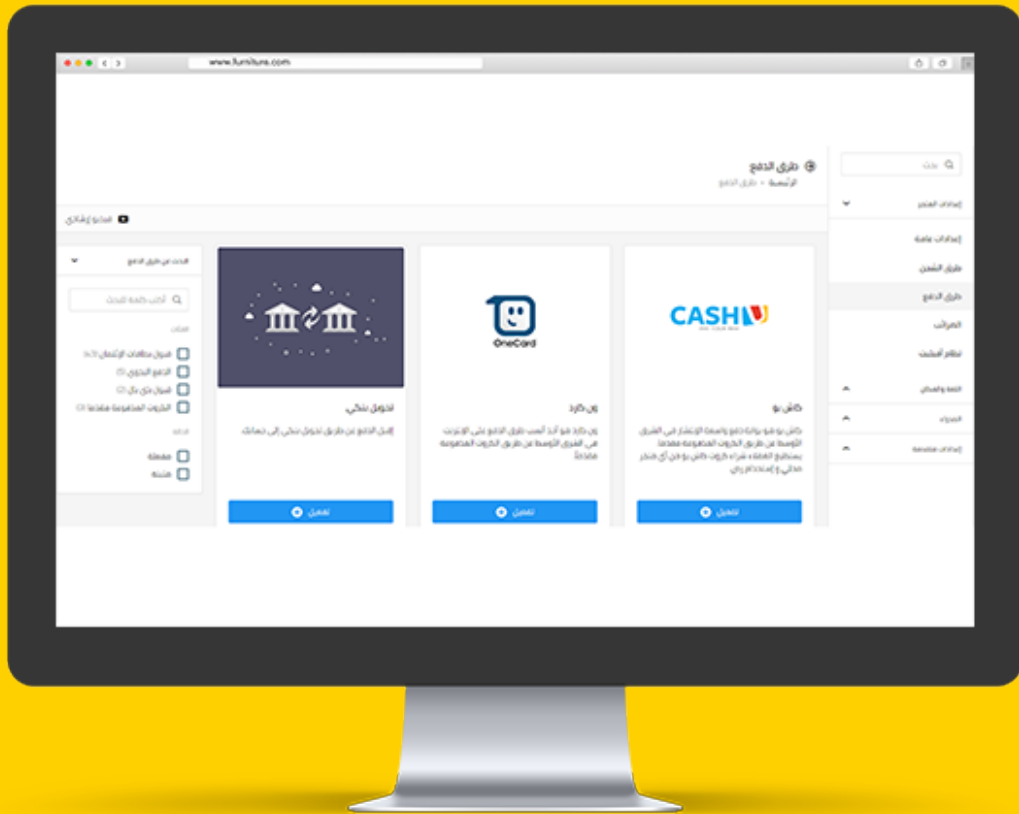


في هذا الشأن لابد أن نشير إلى أن شركة Shipa للشحن تُقدم عروض أسعار منخفضة وممتازة لتجار منصة "إكسباند كارت" فقط، في حالة قاموا بربط خدمات الشركة بمتاجرهم الإلكترونية، إلى جانب مزيد من الخدمات والعروض الحصرية لعملاء "إكسباند كارت".

## ٧- ضبط إعدادات الدفع للمنتجات

في الخطوة التالية لضبط إعدادات الشحن، ستحتاج بعدها إلى ضبط الإعدادات الخاصة بالدفع على المتجر الإلكتروني، وذلك من خلال الضغط على خيار "طرق الدفع" من صفحة "الإعدادات" التي ذهبت إليها في الخطوات السابقة

**وبالضغط على هذا الخيار سوف يتم تحويلك إلى صفحة بهذا الشكل :**





وفي هذا الصدد، لابد أن نشير إلى منصة "إكسباند كارت" توفر لك طرق دفع مختلفة يمكنك من خلالها استقبال المدفوعات الخاصة بمنتجاتك، والتي تتمثل في ما يلي :

## قبول بطاقات الإئتمان

لتقبل الدفع أون لاين بالفيزا والماستر كارد ... إلخ، فأنت تحتاج في البداية لفتح حساب علي إحدى بوابات الدفع الإلكتروني مثل (باي تابس - باي فورت - سترايب - هلة - اكسبنت - ماي فاتورة - الخ).

فكل ما تحتاج إليه هو فتح الحساب لدي أي من بوابات الدفع تلك ثم ربط المتجر بالحساب من خلال إعدادات طرق الدفع

## الدفع اليدوي

ويشمل الدفع اليدوي عدة طرق أو وسائل للدفع من خلالها للمنتجات، وهي كما يلي :

■ **تحويل بنكي:** إقبل الدفع عن طريق تحويل بنكي إلى حسابك. وفي هذه الطريقة يتم إدخال بيانات الحساب البنكي الخاص بكم وحين يختار العميل في صفحة إتمام الطلب طريقة الدفع تحويل بنكي سوف تظهر معه بيانات حساب صاحب المتجر ويقوم العميل بتحويل المال إليه

■ **شيك أو أمر دفع:** إقبل الدفع عن طريق شيك بنكي أو أمر دفع معتمد

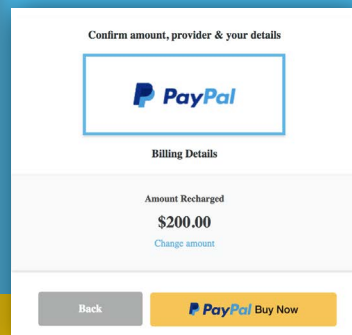
■ **الدفع عند التسليم:** إقبل الدفع نقداً عند توصيل المنتجات للمشتري واستلام طلباتهم. إذا حدد عميل متجرك طريقة الدفع هذه ، فيتعين عليه دفع ثمن طلبه أثناء تسليمه

■ **إنهاء الطلب مجاناً:** إنهاء الطلب مجاناً بدون دفع أموال

## قبول باي بال

هو الطريقة الأسرع والأكثر أماناً لإرسال الأموال أو الدفع على الإنترنت أو تلقي الأموال أو إعداد حساب تاجر

يسمح للمستخدم بتحويل المال عبر الإنترنت والبريد الإلكتروني لعناوين مختلفة. كما يمكن للمستخدم إرسال المال المرسل إليه إلى الآخرين أو تحويله لحساب في المصرف



\$40.58 QT. - 1 +

Subtotal \$40.85





## الكروت المدفوعة مقدّمًا

بعض الشركات توفر هذه الخدمة مثل (زين كاش، ون كارد، كاش يو)، يقوم العميل في هذه الحالة بادخال رمز البطاقة المدفوعة مقدما أثناء الطلب

ليس هذا فقط، فمنصة "إكسباند كارت" توفر أيضًا مجموعة كبيرة وضخمة من بوابات وشركات الدفع التي يمكنك ربطها بمتجرك لاستقبال المدفوعات على حسب البلد التي تعمل بها والتي تغطيها بوابة الدفع

وهناك مجموعة كبيرة من تلك الشركات وبوابات الدفع الإلكتروني التي تمتلك عقود شراكة استراتيجية مع منصة "إكسباند كارت"، للتعاون بين الشركتين في تقديم عروض خدمات متميزة وحصريّة للعملاء من الطرفين

وفيما يلي بعض من تلك الشركات والبوابات التي تربطها شراكات استراتيجية واقتصادية مع "إكسباند كارت":



### ■ بوابة بيتابس PayTabs :

بوابة بيتابس تُعتبر من بوابات الدفع الرائدة في مجال الدفع الإلكتروني بشكل عام وفيما يرتبط بعمليات التجارة الإلكترونية ليس فقط في المنطقة العربية والشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بل في العالم كافة

وبيتابس هي عبارة عن بوابة دفع بسيطة يمكن دمجها بسرعة في مواقع التجارة الإلكترونية المختلفة وتمكن من الإيداع السريع للمدفوعات في حساب التاجر

بيتابس تقبل ١٦٨ عملة وتقدم لوحة تحكم ذكية للمساعدة في إدارة أعمالك على الإنترنت من منصة واحدة

وقد حصلت بوابة بيتابس على شهادة معيار الأمان لصناعة بيانات بطاقات الدفع والحماية من الاحتيال، وحصلت على اعتراف بأنها أفضل بوابة دفع تقدم أسعارًا شفافة ومكيفة بالإضافة إلى دعم العملاء على مدار الساعة

وقد أبرمت منصة "إكسباند كارت" مع البوابة شراكة استراتيجية من أجل تقديم عروض أسعار مميزة للعملاء من تجار "إكسباند كارت"، وهي كما يلي:

| Start Package                 |          | Growth Plan                    |         | Enterprise Plan                  |
|-------------------------------|----------|--------------------------------|---------|----------------------------------|
| Monthly fees                  | \$ 49.99 | Monthly fees                   | \$ -    |                                  |
| Rates per transaction         |          | Rates per transaction          |         |                                  |
| Commission per transaction    | 0%       | Commission per transaction     | 2.70%   |                                  |
| Processing Fee                | \$ -     | Processing Fee                 | \$ 0.27 |                                  |
| Monthly volume: up to \$2,000 |          | Monthly volume: over US\$2,000 |         |                                  |
|                               |          |                                |         | Monthly volume: over US\$100,000 |

## ■ بوابة أكسيبت Accept :

شركة أكسيبت هي واحدة من بوابات الدفع المميزة في عالم الدفع الإلكتروني في الشرق الأوسط، وهي أهم شركاء منصة "إكسباند كارت" للتجارة الإلكترونية

وهي بوابة دفع تمكن الشركات من الحصول على قنوات الدفع عبر الإنترنت، وتوفر لهم نظام إعداد واحد لقبول ومعالجة ومراقبة المدفوعات الإلكترونية مخصص للشركات في الشرق الأوسط

تعمل الشركة بشكل أساسي في مصر والأردن وتوفر ثلاث عملات رئيسية وهي الجنيه المصري والدينار الأردني والدولار الأمريكي

وتقدم بوابة الدفع أكسيبت عروض أسعار حصرية لكافة عملاء "إكسباند كارت" من التجار وأصحاب المتاجر الإلكترونية، وهي كما يلي:

| Rates per transaction      |       |
|----------------------------|-------|
| Commission per transaction | 2.5%  |
| Processing Fee             | EGP 2 |

## ■ بوابة الدفع ماي فاتورة :

ما فاتورة هي بوابة الدفع الإلكتروني الرائدة في دولة الكويت، والتي تقدم حلول مبتكرة في الدفع لكافة التجار وأصحاب المتاجر الإلكترونية هناك

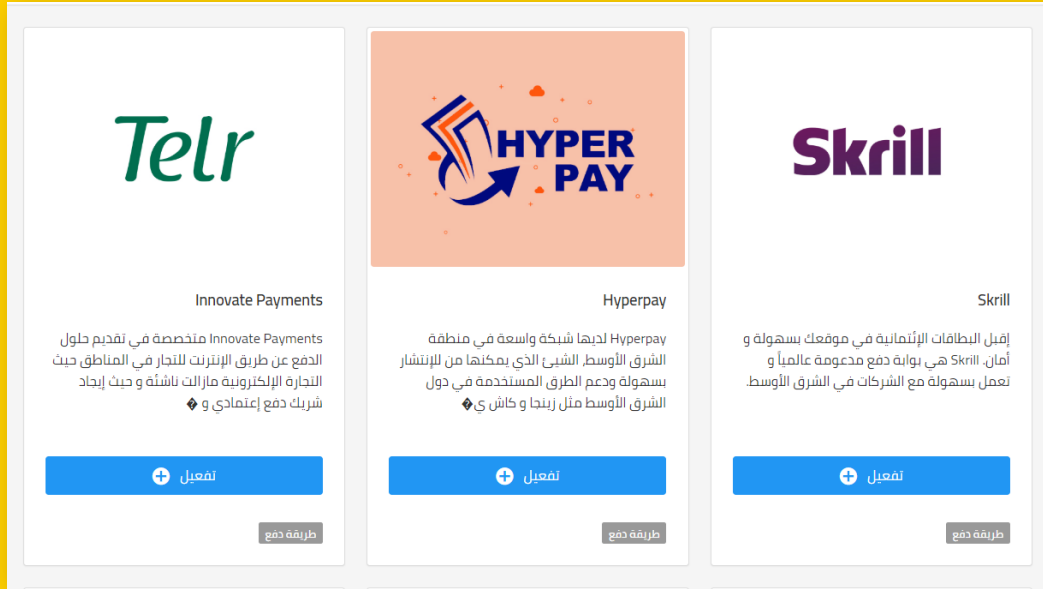
وترتبط بوابة ماي فاتورة مع منصة "إكسباند كارت" بشراكة استراتيجية واقتصادية لتقديم حلول الدفع والتجارة الإلكترونية بشكل فعال وناجح في دولة الكويت

وتقدم كذلك بوابة ماي فاتورة عروض أسعار تنافسية وحصرية فقط لكافة عملاء منصة "إكسباند كارت" من التجار وأصحاب المتاجر الإلكترونية في الكويت، في حالة الربط معها





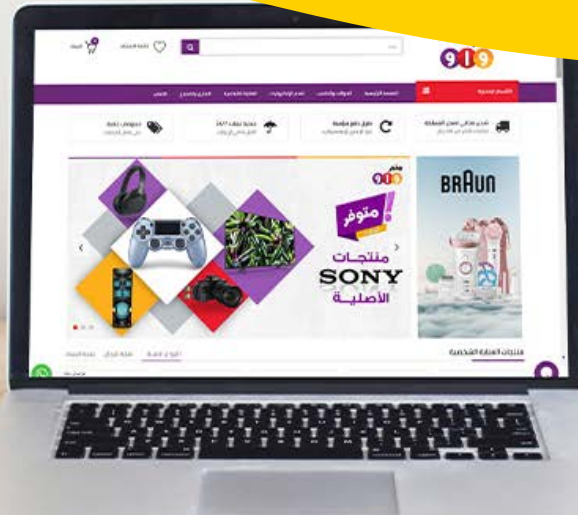
وبعد أن استعرضنا مجموعة من شركاء "إكسباند كارت" المتميزين في مجال تقديم حلول الدفع الإلكتروني المبتكرة، كل ما عليك فعله هو تصفح بوابات الدفع المتاحة على المنصة واختيار المناسب لمتجرك من بينها من خلال الضغط على خيار "تفعيل" الموجود أسفل كل بوابة دفع منها، كما هو موضح في الصورة التالية :



بهذا تكون قد أنشأت بالفعل متجرك الإلكتروني على منصة "إكسباند كارت" ويمكنك عرض منتجاتك وبيعها وتحصيل أرباحها بكل سهولة وأمان

وبمجرد الانتهاء من إطلاق المتجر الإلكتروني الخاص بك والانتهاء كذلك من تخصيص وضبط كافة الإعدادات الخاصة به، بداية من الدومين واللوجو واختيار قالب المناسب وكذلك طرق الدفع والشحن، ستصبح بصدد مرحلة جديدة وغاية في الأهمية وهي التسويق للمتجر

هذا ما سوف نتعرف عليه في الفصل القادم من هذا الكتاب، فسوف نُطلعك على أهم طرق التسويق التي يمكنك من خلالها الترويج لما تبيع من منتجات حتى يمكنك الوصول إلى العملاء المستهدفين وهو ما يدفع عجلة المبيعات ويحقق مزيد من الأرباح لمتجرك







# 04 تسويق المتجر الإلكتروني

## أولاً / أنواع التسويق المتاحة

هناك نوعين أساسيين من أنواع التسويق التي يمكنك الاعتماد عليها في الترويج لمتجرك الإلكتروني وما يبيعه من سلع أو منتجات أو حتى خدمات، وهي كما يلي :

### ١- التسويق التقليدي

أيضاً من وسائل التسويق التقليدي التي يتم استخدامها وتحقق أهدافها بشكل كبير، وهي تعد من أنواع التسويق التي يمكن استخدامها اليوم أيضاً حيث لم يتغير سلوك المستهلك كثيراً بخصوص والتنزه والتجول في الأماكن العامة

وإلى جانب ما سبق لا نستطيع أن نغفل أهمية الطباعة وإعلانات الصحف والمجلات وكيف ساهمت في تحقيق أهداف الحملة التسويقية في هذا الوقت

ولكن مع تطور سلوك المستهلك الآن كما ذكرنا، كان لابد من تطور أسلوب التسويق أيضاً ليناسب سلوك وفكر الجمهور المستهلك الآن والذي تحولت كل اهتماماته عبر الإنترنت فقط وأصبح لا يتابع التلفاز شريحة كبيرة من هذا الجمهور

الإعلانات التلفزيونية هي من أهم أشكال التسويق التقليدي التي يتم الاعتماد عليها بشكل كامل منذ بدء العمل بمنهج التسويق والدعايا، حيث كان التلفزيون هو وسيلة الترفيه الوحيدة في هذا الوقت ويجتمع أمامها شريحة كبيرة من الجمهور المستهلك بمختلف خصائصه

وقد ساعد في ازدهار وانتشار هذا النوع من الإعلانات في وقت ما، حيث كما تحدثنا كان التلفزيون هو الوسيلة الأساسية للترفيه بالنسبة للأسرة والأفراد، وأيضاً بسبب انتشار الاستعانة بالممثلين والفنانين المحبوبين لدى الجمهور مما لاقى إقبال وحقق أعلى معدلات نجاح للبيع والإيرادات

ومن أنواع التسويق التقليدي الأخرى أيضاً، اللوحات الإعلانية المنتشرة في الشوارع والأماكن العامة، وهي من الوسائل القوية



## ٢- التسويق الرقمي أو الإلكتروني

التسويق الرقمي أو التسويق الإلكتروني أو تسويق العصر هو أحد أهم أنواع التسويق اليوم لأنه الأقرب إلى الجمهور حيث من خلال هذا النوع من التسويق يمكنك إلى الجمهور المستهدف عن طريق الوسائل التي يحرص الجمهور باتباعها بالفعل مما يحقق نتائج ونجاحات مذهلة للعلامة التجارية. ونجد داخل التسويق الإلكتروني الكثير من أنواع التسويق المختلفة نتيجة لتعدد وسائل وأدوات التسويق مثل منصات التواصل الاجتماعي ، البريد الإلكتروني ، مواقع الويب، وكلما وجدت وسيلة إلكترونية جديدة، وجد نوع جديد من أنواع التسويق واستراتيجية جديدة يمكنك كتاجر أو صاحب نشاط تجاري تطبيقها والاستفادة بها في تحقيق أهدافك التجارية المختلفة

**ويضم التسويق الرقمي أو الإلكتروني العديد من الأشكال المنبثقة عنه، ولعل من أهم تلك الأشكال ما يلي :**

### ■ التسويق عبر محركات البحث

محركات البحث هي الصديق المفضل لدى الجمهور بمختلف خصائصه واهتماماته، فلا يوجد فرد لا يمتلك هاتف جوال ويستخدمه عند الرغبة في البحث أو الاستفسار عن أي شيء أو أي معلومة أو أي مكان. فجميعنا لدينا قناعات كثيرة لا نعرف كيف تم ترسيخها بداخلنا ومن أهم هذه القناعات أن محرك البحث الشهير جوجل يعلم بكل شيء! لهذا نلجأ إلى Google عندما نريد أن نتعرف على معلومة جديدة، أو البحث عن مكان جديد للتنزه، أو البحث عن منتج ما نرغب باقتنائه، أو البحث عن خدمة ما نود الاستفادة بها، وبالفعل نجد إجابة لكل هذه الأسئلة والاستفسارات مما يزيد من معتقدنا بأن جوجل يعلم بكل شيء! كل هذه الدوافع كانت سبب لأن يصبح جوجل من أهم أنواع التسويق الإلكتروني التي يمكن بتطبيقها تحقيق أعلى معدلات بيع وإيرادات للعلامات التجارية حيث أنك تستطيع من خلاله الوصول إلى جمهورك الذي يبحث عنك بالفعل. ويشمل التسويق عبر محركات البحث نوعان من التقنيات التي تساعدك في التسويق والترويج لنشاطك التجاري وللمنتج أو الخدمة التي تقدمها للجمهور وهما SEO أو تحسين محركات البحث، وال SEM أو إعلان الدفع مقابل النقرة، وسوف نتعرف خلال النقاط التالية عنهما بالتفصيل



وتقدم منصة "إكسباند كارت" لكافة عملائها على مختلف باقات الاشتراك بداية من باقة الـ "بروفيشنال" وحتى باقة الـ "Enterprise الأعمال" خدمات التسويق عبر محركات البحث من خلال فريق تسويق محترف

ومن خلال باقة الأعمال الـ Enterprise سيتابع المتخصصين لدى المنصة متجرك بشكل دوري Google للتأكد من وجود كل ما يلزم لظهور متجرك في النتائج الأولى في محركات البحث و بالأخص و سنرسل لك تقرير شهري شامل يوضح التغير في ترتيب ظهور موقعك في محركات البحث

إلى جانب ما تتيحه "إكسباند كارت" من حلول مُبتكرة فيما يتعلق بمجهودات السيو داخل صفحة المنتج الخاص بمتجرك الإلكتروني من خلال لوحة التحكم؛ إذ يمكنك من خلال هذه الحلول جعل منتجك يظهر في النتائج الأولى لمحركات البحث المختلفة

## ■ التسويق بالمحتوى

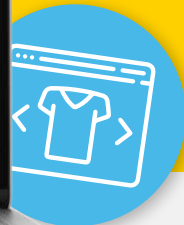
ومن ثم التفاعل معه

وتوفر لك منصة "إكسباند كارت" كذلك مدونة خاصة بمتجرك الإلكتروني يمكنك الاعتماد عليها بشكل أساسي في جهود التسويق بالمحتوى الخاص بمتجرك

ليس هذا وفقط، بل يمكنك من خلالها كذلك الترويج لمنتجاتك وخدمات متجرك والتحديثات المستمرة، والرد على الأسئلة الشائعة للعملاء، تثقيف العملاء وزيادة درجة الولاء، الوصول إلى مزيد من العملاء وتحويلهم إلى متجرك، وغيرها المزيد من المزايا التي تتيحها لك مدونة المتجر

التسويق باستخدام المحتوى من أهم انواع التسويق أو بشكل دقيق هو من أهم الأدوات والتقنيات التي تسمح لك تطبيق أهداف الحملة التسويق الإلكتروني الخاصة بعلامتك التجارية، حيث أنه وسيلة أساسية التواصل مع الجمهور ومن خلال المحتوى يستطيع الجمهور التعرف على نشاطك التجاري والمنتج أو الخدمة التي تقدمها

ويمكنك بتطبيق انواع التسويق بالمحتوى من صور وفيديوهات تحقيق سهولة التواصل مع الجمهور وكسبه حيث من خلال توفير المعلومات التي يحتاجها والإجابة على أي استفسارات سوف يرغب بمعرفتها كل هذا يسهل للجمهور التعرف على نشاطك التجاري



يتمثل شكل التسويق بالمحتوى لمختلف مجالات والأنشطة التجارية عبر الإنترنت من خلال الأشكال التالية :



١- المدونات عبر مواقع الويب أو المتجر الإلكتروني

٢- منشورات حسابات منصات التواصل الاجتماعي

٣- رسائل البريد الإلكتروني

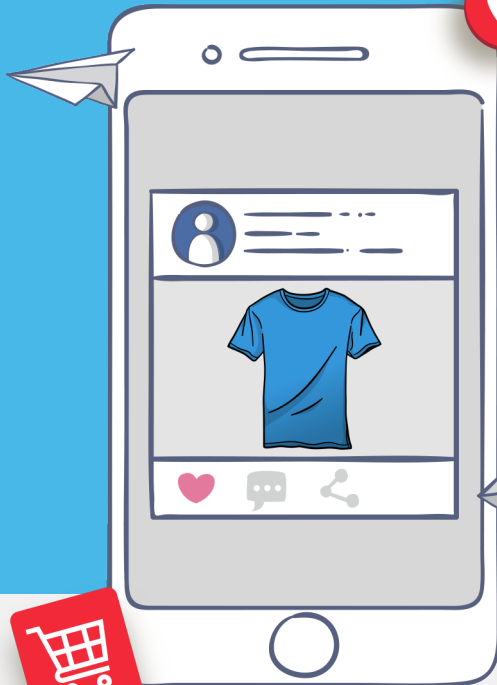
٤- الندوات واللقاءات عبر الإنترنت

٥- الكتب الإلكترونية

٦- الصور والفيديوهات عبر الموقع أو المتجر أو وسائل التواصل الاجتماعي

### ■ التسويق عبر منصات التواصل الاجتماعي

من خلال منصات التواصل الاجتماعي المختلفة ( فيس بوك ، انستقرام ، تويتر ، لينكد ان ، بينترست ، سناب شات ، واتساب ) كل هذه الوسائل تستطيع من خلالها الترويج لنشاطك وعلامتك التجارية أيًا كان المنتج أو السلعة أو الخدمة التي تقدمها. كما أنها تساعدك في تحقيق أهداف أهم من البيع وهي توثيق علامتك التجارية لدى جمهورك المستهدف وهذا نتيجة للتواصل المباشر معهم بأنواع المحتوى المختلفة وباللغة والسلوك الذي يشبه سلوكهم واهتمامهم





## ■ التسويق عبر البريد الإلكتروني

الشخص الذي يستمتع بالتسوق عبر الإنترنت ويعتبر سلوكه لا غنى عنه لديه، يعشق العروض الترويجية والتقييمات التي من أهم أشكال رسائل البريد الإلكتروني التي يمكن إرسالها إلى عملائك مما يزيد من فرص التفاعل مع علامتك التجارية وبالتالي تحقيق معدل مبيعات أعلى وأرباح أكثر ومن الأسباب التي تجعل التسويق بالبريد الإلكتروني هام ونجاحه مضمون هي دقة الإرسال للعميل المستهدف بالفعل، فمع التحليلات التسويقية يمكنك إنشاء قائمة بريد إلكتروني تضمن جهات اتصال لعملائك تهتم بمحتوى البريد الإلكتروني الذي ستقوم بإرساله بالفعل مما يعزز لديهم الرغبة بالتفاعل وهذا ما يعود على نشاطك بالكثير من الفوائد

 ExpandCart



Thanks

for your subscription

## ■ التسويق بالمؤثرين Influencer Marketing

من أشهر أنواع التسويق التي يتم استخدامها وتطبيقها اليوم هو الاستعانة بأحد مشاهير المجتمع ومشاهير الفن ووسائل التواصل الاجتماعي وهذا لتأثيرهم الكبير والمذهل على شرائح الجمهور المستهلك المستخدم للإنترنت، خاصة جيل الألفية الجديد الذي يتبع هؤلاء المشاهير متابعة عمياء

فمن خلال إرسال عينة من منتجك أو الخدمة التي تقوم ببيعها والاتفاق مع أحد هؤلاء المشاهير ليقوم بالترويج عن نشاطك التجاري ويحفز المتابعين له على اقتناء المنتج والاستفادة من الخدمة

**وحتى تنجح استراتيجية التسويق بالمشاهير التي ستقوم بتطبيقها لـ الترويج عن نشاطك التجاري، يجب عليك اتباع المعايير الآتية:**

■ أن يكون شخصية حيادية ولا يتبع أي وسط أو حزب أو تيار فني أو سياسي أو ديني واضح

■ مراعاة حجم جمهور المؤثر

■ معدل تفاعل ونشاط هذا الجمهور مع الشخص المؤثر







## ثانيًا/ كيف تضع خطة تسويقية ناجحة لمتجرك الإلكتروني؟

التسويق هو عملية في غاية الأهمية بالنسبة لأي علامة تجارية أو متجر إلكتروني يهدف إلى تحقيق معدلات بيع عالية وتحصيل مزيد من الأرباح خلال وقت قصير وبتكلفة قليلة

والتسويق الفعال الناجح لأي علامة تجارية أو موقع بيع أونلاين أو حتى متجر إلكتروني، والذي يحقق الهدف منه! يحتاج إلى خطوات محددة ومدروسة مسبقًا حتى يؤدي ثماره

وقد أكدنا في الفقرات السابقة على أن منصة "إكسباند كارت" تدعم كافة الجهود التسويقية لمتجرك الإلكتروني من خلال فريق كامل من خبراء التسويق والتجارة الإلكترونية، الذين يساعدونك على وضع الخطة التسويقية المناسبة لمتجرك وفق الميزانية المتاحة والأهداف المنشودة

كما يتولى فريق التسويق لدى المنصة تنفيذ هذه الخطة وإدارة حملاتك التسويقية والإعلانية المختلفة على مختلف منصات التواصل الاجتماعي (فيس بوك وإنستجرام وسناب شات وغيرها)، ويتابع معك من خلال إرسال تقارير شهرية عن أداء حملاتك الترويجية

وخلال هذه الفقرة سوف نتعرف على كيفية وضع خطة تسويقية ناجحة وفعالة للمتجر الإلكتروني، يمكنها تحويل مزيد من العملاء المحتملين ودفع العملاء الحاليين إلى عمليات شراء أكثر وبالتالي رفع معدلات تحويل المتجر الإلكتروني أيًا كان نشاطه

### 1- تحديد العملاء المستهدفين من الحملة

يمكنها مخاطبة عقولهم ودفعهم نحو الهدف المنشود أيًا كان، سواء الشراء أو الوعي بالعلامة التجارية أو غيرها من الأهداف التسويقية المختلفة



كبدية صحيحة لأي حملة تسويقية ناجحة يمكنها تحقيق الأهداف المرجوة منها، لابد من تحديد الجمهور المستهدف من الحملة التسويقية بعناية شديدة وفائقة! حتى يمكن التمكن بطبيعة الرسالة التسويقية التي



تحفيز فعل أو سلوك ما. فالدقة في استهداف شرائح الجمهور تساعد بشكل فعال على تركيز المجهود التسويقي المبذول وتؤدي إلى نتائج تسويقية أفضل

ولا بد أن يعلم كافة أصحاب المتاجر الإلكترونية أن الجمهور مختلف في ثقافته الشرائية ومختلف أيضًا في طريقة تلقيه للرسالة التسويقية وما تحمله من قيم ومعاني أو

## ٢- التركيز على القيمة الفريدة والتنافسية التي يقدمها متجرك للجمهور

ففي هذه المرحلة لا بد لك وأن تجيب على تساؤل محوري هام جدًا؛ وهو **"ما الذي يميز متجرك الإلكتروني عن غيره من المتاجر؟"**، حتى يمكنك استغلال تلك القيم الفريدة في صياغة رسالتك التسويقية والرد على تساؤلات جمهورك: **لماذا علينا الشراء من هذا المتجر، ولماذا هو متفوق على كل منافسيه؟**

بعد الانتهاء من تحديد الجمهور والعملاء المستهدفين من الحملة التسويقية بعناية شديدة وفائقة، تأتي مرحلة أخرى غاية في الأهمية وهي المرحلة التي يجب أن تقف فيها بشكل واضح وجازم على المزايا التنافسية والقيم الفريدة التي يحملها متجرك الإلكتروني دون غيره من المتاجر الإلكترونية الأخرى المنافسة

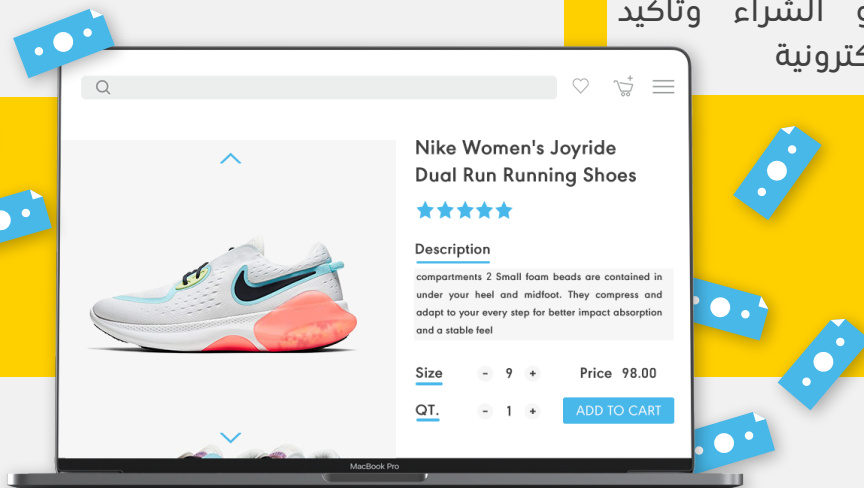
## ٣- صياغة الرسالة التسويقية الجذابة

والرسالة التسويقية لا بد أن تستند على مقومات أساسية وحقائق واضحة مرتبطة بطبيعة المتجر الإلكتروني المراد التسويق له، على رأسها طبيعة الجمهور المستهدف والقيمة الفريدة والميزة التنافسية التي يوفرها هذا المتجر دون غيره من المتاجر المنافسة الأخرى

بعد ذلك تأتي المرحلة الحاسمة في نجاح الحملة التسويقية، والتي تمثل الجزء الأكبر من نجاح أو فشل أي حملة تسويقية أيًا كان شكلها أو استراتيجيتها أو حتى الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها، هذه المرحلة هي مرحلة صياغة الرسالة التسويقية

وهناك مجموعة من الخصائص التي يجب أن تتضمنها الرسالة التسويقية، على رأسها الجاذبية والتركيز على الهدف التسويقي وسهولة لغة الخطاب والتكثيف وغيرها من الخصائص

والرسالة التسويقية هي تلك الطريقة التي يُخاطب بها المُعلن العميل أو الجمهور المستهدف، والتي تحمل مجموعة من القيم والمعلومات الهامة والأساليب الجذابة التي يمكنها بسهولة التأثير على المستهلك أو العميل أو الجمهور ودفعه نحو الهدف التسويقي المنشود، وهو الشراء وتأكيد الطلب في حالة المتاجر الإلكترونية



## ٤- تحديد القنوات التسويقية الفعالة للوصول لجمهورك

بعد الانتهاء من صياغة الرسالة التسويقية بعناية، تأتي مرحلة تحديد القنوات التسويقية التي يُمكن الاعتماد عليها في الوصول إلى الجمهور المستهدف من الحملة التسويقية وضمان تعرضه للرسالة التسويقية الخاصة بالمتجر الإلكتروني

هذه المرحلة لابد وأن تأخذ جزء كبير من مجهودك التسويقي حتى تتمكن بشكل دقيق من تحديد القنوات التسويقية الفعالة التي تُمكنك من الوصول إلى شريحة جمهورك المستهدف دون إهدار وقت ومجهود وأموال

وجدير بالذكر أن نشير إلى أن تحديد الطريقة المثلى للوصول إلى الجمهور المستهدف المثالي ليس بالسهولة المتوقعة على الإطلاق، وبالتالي لابد للمعلن من تخمين القنوات التسويقية المناسبة وفقاً لطبيعة الجمهور وسماته

وتُعد وسائل التواصل الاجتماعي الشهيرة والمنتشرة، على رأسها **(فيس بوك - انستجرام - لينكدين - يوتيوب - سناب شات - تويتر - وغيرها)!** من أفضل القنوات التسويقية الفعالة في الوصول إلى الجمهور المستهدف بسهولة وتكلفة أقل من قنوات التسويق التقليدية مثل **(إعلانات الشوارع - إعلانات التلفزيون - إعلانات الراديو - وغيرها).**





## ٥- إجراء بعض التجارب التسويقية

تُعد مرحلة إجراء بعض التجارب التسويقية الصغيرة من المراحل المرتبطة بشكل كبير بمرحلة تحديد واختيار القنوات التسويقية الفعالة والمناسبة لحملة التسويقية والتي يمكن من خلالها الوصول إلى الجمهور المستهدف بسهولة وتكلفة أقل

فمن الضروري إجراء مثل هذه التجارب التسويقية الصغيرة من أجل اختبار الخيارات التي قمت باختيارها والتأكد من صحتها وفعاليتها في خدمة أهدافك التسويقية. على سبيل المثال لابد لك من القيام باستثمارات قليلة في القنوات الرقمية والتقليدية للتسويق من أجل قياس نتائجها ومعرفة أيهما أكثر فعالية وتحقيقًا للأهداف التسويقية

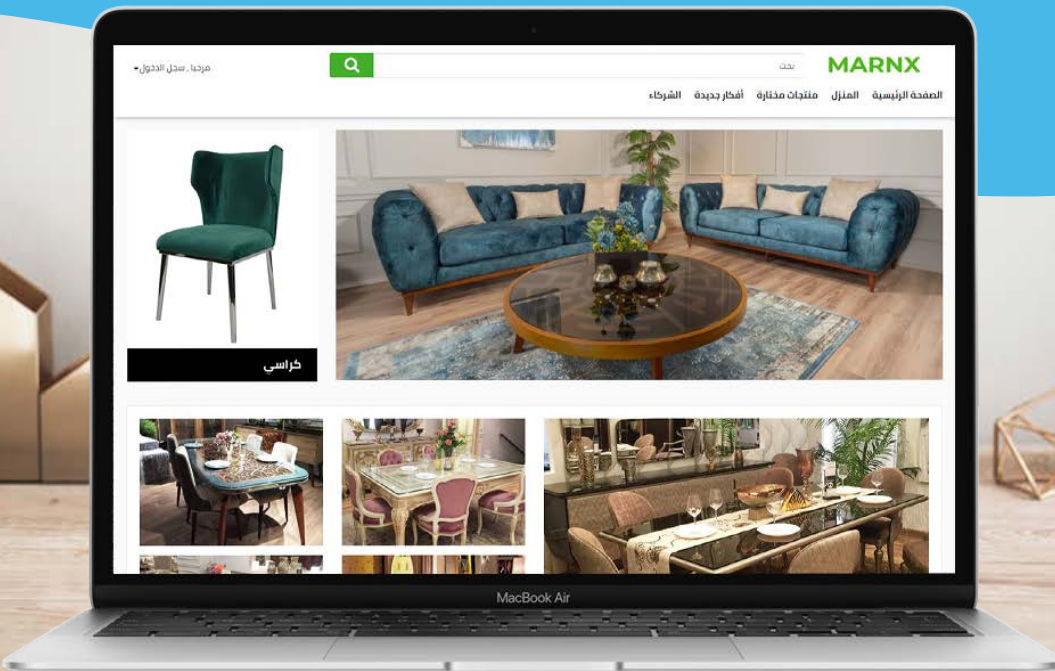
## ٦- زيادة الاستثمار على القنوات الأكثر فعالية في التسويق

بعد اختبار القنوات التسويقية والوقوف على أيهما أكثر فعالية في التسويق وتحقيق الأهداف التسويقية للمتجر الإلكتروني، لابد لك في هذه المرحلة من توسيع نطاق التسوي وتركيز الاستثمار على تلك القنوات بشكل أوسع وتدرجي من أجل تحقيق أفضل النتائج

## ٧- القياس والتعديل والتحسين

من أهم المراحل والخطوات التي تلعب دور بارز وفعال في نجاح أي حملة تسويقية أيًا كان ميزانيتها أو أهدافها، هو قياس الأداء المستمر والاختبار الدوري لحملة التسويقية من أجل الوقوف على جوانب الخلل في الحملة والعمل على تحسينها وتعديلها بشكل صحيح؛ ما يخدم بشكل فعال نجاح جهودك التسويقية

بعد كل هذا تكون بالفعل قادرًا على إطلاق حملتك الإعلانية الفعالة بعد ان تكون حددت كافة الإجراءات السالف ذكرها





**ExpandCart**