

# إنشاء متجر إلكتروني

دليل مبسط وأفضل الحلول



إعداد: حسن عصام



abydosSEO



# abydosSEO

Abydos – Beginner's Guide – to SEO & SEM

is a free guide to the world provided by young people from many nations of the world under the leadership of Hassan Essam, SEO specialist & business developer entrepreneur.

This guide helps you learn SEO & SEM We put you on the road map to simplify your learning journey From beginner to professional.

Supporter for Google Digital Garage project.

**Google** Digital Garage

وايضاً نحن أسسنا شركتنا في روسيا وأطلقنا شركتنا  
أبيدوس سيو | فريق وحوش الإنترنت , خبراتنا علي مدار ٨ سنوات بين ايديك نحن فريق  
محترفين يديره الخبراء في الشرق الاوسط ندعم بعض البلدان العربية وزعنا مجهودنا علي ثلاث  
خدمات تصميم المواقع - SEO - تصميم الجرافيك , نعمل بكامل الإحترافية في تنفيذ  
الخدمات بأفضل جودة ممكنة وأسرع وقت



- ما هو المتجر الإلكتروني؟ 5
- ما هو الفرق بين الموقع الإلكتروني والمتجر الإلكتروني؟ 6
- خطوات إنشاء متجر إلكتروني احترافي 6
  - تحديد المنتج الذي ستبيعه في متجرك الإلكتروني 6
  - هناك في الغالب حالتين وراء إنشاء متجر إلكتروني: 6
  - وهنا أمامك أحد اتجاهين للحصول على منتجك: 7
  - وهذه بعض النقاط التي ستساعدك على تحديد المنتج لمتجرك الإلكتروني: 7
    - المتاجر الإلكترونية الضخمة متعددة المنتجات 8
    - المتاجر الإلكترونية المتخصصة في نوع واحد من المنتجات 8
- التحقق من القدرة على بيع هذا المنتج 8
- تحديد مصدر الحصول على المنتج الذي ستبيعه 10
- تحديد وسيلة الدفع في متجرك الإلكتروني (بوابة الدفع) 11
- تحديد طريقة توصيل المنتج للمشتري 12
- اختيار أحد الطرق لعمل متجرك الإلكتروني 13
- ما هي طرق إنشاء متجر إلكتروني؟ 14
  - إنشاء متجر إلكتروني عن طريق أحد منصات التجارة الإلكترونية 14
  - إنشاء متجر إلكتروني عن طريق ووردبريس 17
    - قم بضبط إضافة ووردبريس للتجارة الإلكترونية (WooCommerce) 17
    - إنشاء متجر إلكتروني عن طريق مبرمج متخصص أو شركة برمجة 19
  - نصائح ونقاط هامة لنجاح متجرك الإلكتروني 19
  - السوق العربي يمثل تربة خصبة لنجاح متجرك الإلكتروني 19
    - التخزين (كم منتج احتاج لكي أبدأ) 21
    - التسعير (كيف احدد أسعار منتجاتي؟) 22
    - التسويق الإلكتروني عنصر أساسي لنجاح التجارة الإلكترونية 22



# abydosSEO

حسن عصام (خبير سيو)

منذ بضعة سنوات كانت فكرة إنشاء متجر إلكتروني تحتاج للكثير من الوقت والمجهود ورأس المال الكبير أيضاً، وكان أغلب من يفكر في إنشاء متجر إلكتروني يفكر في هذا كحلم صعب المنال.

اليوم ومع الثورة الرهيبة التي يشهدها عالم التجارة الإلكترونية، وما تبعها من حلول تكنولوجية في منتهى الذكاء... أصبحت فكرة إنشاء متجر إلكتروني أسهل وأبسط مما يتخيل الكثيرون.

أعدك أنك في هذا الدليل ستجد كل ما تحتاج له وأكثر لإنشاء متجر إلكتروني احترافي، وتحقيق حلمك بدخول عالم التجارة

الإلكترونية، والبدا في جني آلاف الدولارات شهرياً من البيع أون لاين.



## ما هو المتجر الإلكتروني؟

المتجر الإلكتروني يطلق عليه بالإنجليزية Online Store أو Ecommerce Website، وهو ببساطة عبارة عن منصة إلكترونية أو موقع ويب يمكن من خلاله بيع المنتجات الملموسة أو غير الملموسة، وأيضاً يمكن من خلاله بيع الخدمات.

المتجر الإلكتروني يوفر نظام اتمتة كامل (أي جعل عملية البيع تتم بشكل آلي دون تدخل صاحب المتجر)، وذلك من خلال توفير إمكانية:

- عرض المنتجات ومواصفاتها أمام العميل (من خلال صور ونصوص وربما فيديوهات توضح كل مواصفات المنتج واسعاره).
- الدفع أونلاين.
- الربط مع شركات الشحن التي ستقوم بتوصيل المنتج للعميل.

بالطبع المتجر الإلكتروني يوفر الكثير من الخصائص الأخرى للعميل مثل متابعة عملية توصيل المنتج، والتواصل مع خدمة العملاء، وتوفير معلومات حول سياسات المتجر كسياسة الاسترداد والاستبدال وطرق الدفع المقبولة...الخ.

الجدير بالذكر أن فكرة التجارة الإلكترونية ليست فكرة مستقلة تماماً عن فكرة التجارة التقليدية على أرض الواقع، ولكنها عبارة عن تزاوج بين فكرة البيع التقليدي مع الحلول التكنولوجية التي يمكن توفيرها من خلال شبكة الإنترنت.

فبدلاً من الذهاب للمتجر على أرض الواقع يقوم العميل بمشاهدة صور المنتجات والاطلاع على مواصفاتها، وبدلاً من الدفع النقدي يقوم العميل باستخدام الكارت الائتماني للدفع من خلال حسابه البنكي.

وأخيراً بدلاً من الاستلام المباشر بعد الدفع تقوم شركات الشحن الوسيطة بتوصيل المنتج للعميل.



## ما هو الفرق بين الموقع الإلكتروني والمتجر الإلكتروني؟

الموقع الإلكتروني هو مفهوم أعم وأشمل من مفهوم المتجر الإلكتروني، فالمتجر الإلكتروني هو نوع من أنواع مواقع الويب، وهو يندرج تحت المفهوم العام للموقع الإلكتروني.

باختصار المتجر الإلكتروني هو عبارة عن موقع ويب متخصص في عرض وبيع المنتجات، و يمكننا إطلاق كلمة متجر إلكتروني على أي موقع ويب لديه واجهة أو تصميم مخصص لعرض المنتجات والمعلومات الخاصة بكل منتج، ويمكن من خلاله اتمام عملية شراء.

أعتقد أنك الآن تمتلك معرفة جيدة حول فكرة المتجر الإلكتروني، ولذا دعنا ننتقل للنقطة التالية.

## خطوات إنشاء متجر إلكتروني احترافي

### 1. تحديد المنتج الذي ستبيعه في متجرك الإلكتروني

#### هناك في الغالب حالتين وراء إنشاء متجر إلكتروني:

الحالة الأولى: هي توسيع نطاق ومبيعات متجر موجود بالفعل على أرض الواقع، وذلك من أجل الاستفادة مما يتيح التجارة الإلكترونية من فرص وإمكانيات ربحية.

مثال: أنت صاحب مصنع لصنع لعب الأطفال، ولديك بالفعل منافذ بيع على أرض الواقع، ولديك تجار جملة في السوق يشترون من خلالك، ولكنك تريد توسيع نطاق تجارتك لكي تصل لكل عميل محتمل... هنا إنشاء متجر إلكتروني سيكون حل مثالي لتحقيق ذلك.

الحالة الثانية: إنشاء متجر إلكتروني كمشروع جديد ومستقل، وهذا ما سنتحدث عنه هنا.

لكي تبدأ متجرك الإلكتروني كمشروع جديد ومستقل، عليك بتحديد المنتج أو المنتجات التي ستبيعه فيها.



### وهنا أمامك أحد إتجاهين للحصول على منتجك:

**الإتجاه الأول:** المنتج الفريد المبتكر، والذي يتطلب فكرة جديدة قائمة على احتياج الجمهور المستهدف، والذي من الممكن أن يكون أداة مبتكرة مثلاً لتسهيل الحياة أو لحل مشكلة ما.

هذا الإتجاه يحتاج لشخص مبتكر ومبدع، وفيه تكون المخاطرة مرتفعة جداً، ولكن الفرص الربحية مرتفعة جداً أيضاً، لأنك ستكون بلا منافسين لبعض الوقت.

**الإتجاه الثاني:** المنتج التقليدي المعروف للجميع، وهذا يتضمن كل أنواع المنتجات الموجودة في الأسواق كالملابس والأجهزة الكهربائية، وأدوات التجميل... الخ.

الاتجاه الثاني هو الذي سنستكمل موضوعنا بناءاً عليه.

### وهذه بعض النقاط التي ستساعدك على تحديد المنتج لمبتكر الإلكتروني:

جلسات العصف الذهني، والتي فيها يمكنك الحصول على المزيد من أفكار المنتجات من خلال إحتياجاتك الخاصة. استطلاع رأي الأصدقاء والأقارب.

الاستفادة من تجارب الآخرين، من خلال متابعة المتاجر الإلكترونية الأخرى ومعرفة المنتجات التي تبيعها.

إجراء بحث على الإنترنت حول أهم المنتجات التي تُباع أونلاين.

متابعة مجموعات البيع على فيسبوك والتوصل لأكثر المنتجات مبيعاً في هذه المجموعات.

الذهاب للمتاجر العالمية العملاقة مثل Amazon و ebay والبحث عن المنتجات الأكثر مبيعاً هناك، وفعل ذلك مع أهم وأشهر المتاجر في بلدك.



## الجدير بالذكر أنه بخصوص المنتجات فهناك نوعين من المتاجر الإلكترونية:

### 1- المتاجر الإلكترونية الضخمة متعددة المنتجات

وفي هذا النوع تجد المتجر الإلكتروني يبيع العديد من المنتجات المتنوعة، والتي تدرج تحت الكثير من التصنيفات، فتجد في نفس المتجر هواتف وأجهزة كهربائية واكسسوارات، ومنتجات لتجهيز المكاتب والمنازل ومنتجات للأطفال...الخ. مثال: متجر امازون العالمي، ومتجر جوميا المنتشر في الدول العربية.

### 2- المتاجر الإلكترونية المتخصصة في نوع واحد من المنتجات

وفي هذا النوع تجد المتجر الإلكتروني يتخصص في بيع منتج واحد أو نوع واحد من المنتجات... مثل المتاجر المتخصصة في بيع ملابس حديثي الولادة، أو المتاجر المتخصصة في بيع الهواتف الذكية فقط...الخ.

ملحوظة: بين هذين المستويين هناك الكثير من المستويات الأخرى، فمثلاً هناك المتاجر الإلكترونية المتخصصة في قطاع معين من المنتجات، وهناك المتاجر الإلكترونية المتخصصة في قطاعين من المنتجات بينهم رابط...الخ.

## 2. التحقق من القدرة على بيع هذا المنتج

بعدما حددت فكرة المنتج... لنفترض هنا أنك قررت إنشاء متجر إلكتروني لبيع الملابس.

الآن عليك أن تضع هذه الفكرة موضع الاختبار والفحص للتحقق من مدى جدواها أولاً، وثانياً لتقديمها للسوق بشكل مميز وأكثر تنافسية.





وهذه بعض النقاط التي ستساعدك على التحقق من القدرة على بيع منتجك:

## 1- استخدام أدوات البحث عن الكلمات المفتاحية مثل Google Keyword Planner لمعرفة معدل البحث عن المنتجات ومن ثم التنبؤ بحجم الطلب.

فقط قم بادخال اسم المنتج الذي تود بيعه في متجرك وستجد أن الأداة تظهر لك معدل البحث الشهري عن هذا المنتج، ومن ثم يمكنك فهم معدل الطلب على هذا المنتج.

ولكن يجب هنا الإشارة لنقطة في غاية الأهمية وهي: أن ارتفاع معدل الطلب يعني أيضاً ارتفاع مستوى المنافسة (أي أن هناك متاجر إلكترونية بالفعل تبيع نفس المنتج لأنه يمتلك طلباً كبيراً).

## 2- قم باجراء المزيد من الدراسة للمنافسين واجمع أكبر قدر من المعلومات عنهم.

في هذه الخطوة أيضاً عليك إجراء بحث على الإنترنت عن المتاجر المنافسة، والتي تستهدف نفس السوق الذي تنوي استهدافه.

عليك فحص نقاط القوة ونقاط الضعف للمتاجر المنافسة، ويُفضل بالطبع أن تقوم بإجراء عملية شراء من خلالهم، لكي تتحقق من كل شيء بناءً على تجربة حقيقية.

هذا سيمنحك فكرة عن مستوى قدرتك على المنافسة، وبالتالي القدرة على بيع المنتج، وأيضاً سيمنحك القدرة على تقديم متجرك بشكل مميز وفريد وأكثر تنافسية.

## 3- خططك التسويقية تلعب دور مهم هنا

التسويق لمتجرك هو واحد من العوامل المهمة جداً، والذي يساهم بقوة في القدرة على بيع المنتج، فمثلاً في حالة امتلاكك خطة تسويقية قوية وتخصيص ميزانية جيدة للتسويق فستتمكن من المنافسة حتى مع المتاجر الكبيرة.



سوف نقوم لاحقاً في هذا الكتاب بفرد جزء خاص للحديث عن التسويق لمتجرك الإلكتروني... والآن تابع القراءة للنقطة التالية.

### 3. تحديد مصدر الحصول على المنتج الذي ستبيعه

لنفترض في الخطوة السابقة، أنك قررت أن ملابس الأطفال هي المنتجات التي ستبيعها في المتجر الإلكتروني خاصتك.

في هذه الخطوة عليك تحديد المصدر الذي ستحصل من خلاله على ملابس الأطفال هذه.

في هذه الخطوة هناك ثلاث خيارات يمكنك الاختيار فيما بينهم:

#### 1- إنتاج المنتج في مصنعك الخاص.

يعتبر هذا هو الخيار الأصعب والأكثر مخاطرة، علاوة على أنه يحتاج للمزيد من الوقت والمجهود، ومن ثم يكون هذا الخيار هو الأقل احتمالية بالنسبة للأغلبية.

ولكن بالطبع ليس عليك تصنيع سيارة أو هاتف ذكي لكي تمتلك منتجك الخاص، ولكن يمكنك بأبسط الأشياء صنع منتجات خاصة بك، فمثلاً هناك الكثير من المتاجر الإلكترونية التي تقوم على المشغولات اليدوية وتحقق أرباح ممتازة منها.

#### 2- استخدام الدروب شيبينج (Drop shipping)

Drop shipping: هو نوع من أنواع البيزنس، تقوم فيه أنت كصاحب متجر إلكتروني بالتسويق للمنتجات ووضعها في متجرك الخاص، وتحديد سعرها، وبيعها للمستهلك تحت اسم متجر، ولكن المنتجات تكون لطرف ثالث (متجر كبير أو تاجر جملة).

بمجرد أن يقوم المشتري بشراء المنتج يتم طلبه من المتجر الأساسي وتوصيله للمشتري.



هنا عملية التخزين والتوصيل تتم كلياً من خلال المتجر الأساسي، ومتجر الإلكتروني يكون مجرد وسيط... الجدير بالذكر أن الدروب شيبينج هو الخيار الأسهل والأقل مخاطرة على الإطلاق.

ملحوظة: الربح في هذه الحالة يكون هو الفرق بين السعر الذي تعرضه في متجرك والسعر الحقيقي للمنتج على المتجر

الأساسي.

### 3- الشراء من تجار الجملة أو المصانع

هذا هو الخيار النمطي أو التقليدي، وهو الخيار الأشهر في عالم المتاجر الإلكترونية، وفيه تقوم كصاحب متجر إلكتروني بشراء المنتج من تجار الجملة أو من المصانع مباشرة، وتخزنه في مخازنك الخاصة للاستعداد لطلبات الشراء من خلال متجرك الإلكتروني.

بالطبع في هذه لحالة وبفرض نمو حجم مبيعاتك فيمكنك طلب تصميمات خاصة من المتاجر، أو طلب تعديلات على التصميمات الموجودة.

### 4. تحديد وسيلة الدفع في متجرك الإلكتروني (بوابة الدفع)

هذه خطوة في غاية الأهمية والحيوية لمتجرك الإلكتروني، وهي مرتبطة بالطريقة التي سوف تختارها لإنشاء متجرك (سوف يتم تناول طرق إنشاء متجر إلكتروني بعد قليل).

#### أولاً دعنا نوضح المقصود من مصطلح بوابة دفع أو (Payment Gateway).

بوابات الدفع أو Payment Gateways عبارة عن شركات متخصصة في تقديم خدمات الدفع على شبكة الإنترنت، هذه الخدمات تقوم بإدارة الدفع في متجرك الإلكتروني بشكل كامل في مقابل عمولة.

من خلال إنشاء حساب بها وربطه بمتجرك، تقوم هذه الشركات باستلام الأموال من المشتري، وتقوم بتحويلها في حسابك لدى بوابة الدفع، والذي يمكنك من خلاله استلام أموالك على حسابك البنكي.

النبي صلى الله عليه وسلم قال : (إنك لن تدع شيئاً لله عز وجل إلا بدلك الله به ما هو خير لك منه)



# abydosSEO

حسن عصام (خبير سيو)

نوصي هنا بإنشاء حساب بنكي تجاري وربطه ببوابة الدفع، ولذا عليك باستشارة محامي تجاري لمعرفة اجراءات فتح حساب تجاري لمتجرك الإلكتروني.

**هناك الكثير والكثير من بوابات الدفع وهذه أهمها وأكثرها ملائمة مع المتاجر الإلكترونية العربية:**

• [Paypal](#)

غني عن التعريف فهو واحد من أقدم وأشهر حلول الدفع على شبكة الإنترنت، هو في الأساس بنك إلكتروني للجميع، ولكنه يوفر بوابة دفع لكل صاحب متجر إلكتروني من خلال إنشاء حساب بيزنس.

• [Amazon Payment Services](#)

بوابة دفع تابعة لشركة أمازون، ومخصصة للدول العربية ودول الشرق الأوسط (كانت تعرف باسم بيغورت سابقاً).

من الرائع وجود شركات مثل هذه لنا كعرب، فهي حل رائع لكل صاحب متجر إلكتروني عربي.

## 5. تحديد طريقة توصيل المنتج للمشتري

مثل أغلب الخطوات هنا أيضاً يوجد الكثير من الخيارات المتاحة، والتي ربما ترتبط بالخيارات السابقة أيضاً.

فمثلاً في حالة إنشاء متجر إلكتروني دروب شيبينج لا تحتاج كصاحب متجر لوسيلة للشحن من الأساس، لأن مهمة الشحن تكون على المتجر الأساسي كما تناولنا بالأعلى.

على أي حال الخيار الشائع والمتبع من أغلب المتاجر الإلكترونية في خطوة الشحن، هو الاستعانة بأحد شركات الشحن المتخصصة، والتعاقد معها على مهمة توصيل منتجات المتجر الإلكتروني للمشتريين.



# abydosSEO

حسن عصام (خير سيو)

بالطبع هناك الكثير من هذه الشركات وهذه أشهرها التي توفر خدماتها في منطقتنا العربية:

- DHL
- ups
- aramex

ملحوظة: عند اختيار أحد شركات الشحن قم بالسؤال عن خاصية الدفع عند الاستلام والتي توفرها بعض شركات الشحن، وهي خاصية رائعة من خلالها ستقوم شركة الشحن بتحويل قيمة المنتج من المشتري نيابة عنك.

الجدير بالذكر أن الكثير من العرب مازالوا لا يمتلكون ثقافة الشراء و الدفع أونلاين، ولذا حل الدفع عند الاستلام يمثل حل رائع وسيساعدك كثيراً على تحقيق مبيعات أفضل.

## 6. اختيار أحد الطرق لعمل متجرك الإلكتروني

في هذه الخطوة عليك تحديد الطريقة التي تريد إنشاء متجرك الإلكتروني من خلالها... نعم هناك الكثير من الطرق لإنشاء متجر إلكتروني، والتي عليك اختيار واحدة منها والبدء في تطبيقها.

ونظراً لأهمية هذه الخطوة وكثرة التفاصيل بها فسوف أتناولها في الجزء التالي من كتابي.



**لكن أولاً دعني أوضح لك بعض النقاط التي ستساعدك على اختيار الطريقة الأنسب:**

**ليست كل الطرق تناسب الجميع لذا قم بالاختيار بناءً على حالتك الخاصة.**

- الاستثمار المالي لا بد منه في التجارة الإلكترونية، لذا ضع في اعتبارك أنه ليس هناك خيارات مجانية.
- عالم الإنترنت عالم مرن جداً، ولذا يمكنك دائماً التحويل من طريقة لأخرى في أي وقت.
- هناك بعض الطرق التي تمنحك فترة تجريبية مجانية (منصات التجارة الإلكترونية)، ولذا فهي لا تحتوي على مخاطرة تقريباً.
- سوف أقوم بترتيب الطرق وفقاً للأفضل من وجهة نظري الشخصية.

## **ما هي طرق إنشاء متجر إلكتروني؟**

هناك ثلاثة طرق لإنشاء متجر إلكتروني وهذا شرح لك منها:

### **1- إنشاء متجر إلكتروني عن طريق أحد منصات التجارة الإلكترونية**

من وجهة نظري هذا هو الخيار الأفضل والأسهل، والأكثر احترافية، كما أنه الخيار الذي يحتوي على أكبر قدر من المميزات بسعر عادل.

ولمن لا يعرف ما هي منصات التجارة الإلكترونية: فهي عبارة عن شركات تقدم خدمات متكاملة لإنشاء متجر إلكتروني وعمل كل الإعدادات الخاصة به لكي يكون جاهزاً للبيع.



# abydosSEO

حسن عصام (خبير سيو)

## توفر منصات التجارة الإلكترونية الكثير من الخواص والمميزات ومنها:

- يمكنك من خلالها شراء اسم النطاق مباشرة وربطه بالمنصة في دقائق معدودة.
- تمنحك لوحة تحكم سهلة لإنشاء متجر، والتي يمكن حتى لغير المتخصصين التعامل معها بصورة سهلة.
- توفر لمتجرك الإلكتروني قوالب جاهزة.
- تتيح لك لوحة تحكم للتعديل على تصميم متجر، بحيث يكون متجر فريد في الشكل والألوان.
- توفر لك خدمة دعم.
- يمكنك من خلالها ضبط وسيلة الدفع بكل سهولة، وأيضاً من خلالها يمكنك التعاقد مع شركات الشحن مباشرة.

هذا الخيار لإنشاء متجر إلكتروني احترافي هو الأسهل على الإطلاق، ولا يحتاج لأي مهارات متخصصة.

هناك الكثير من منصات إنشاء المتاجر الإلكترونية وهذه أشهرها:

- [Expandcart](#) (منصة عربية)
- Shopify (منصة اسرائلية - لا ننصح باستخدامها)
- منصة متاجر (منصة عربية ممتازة ومتاحة في كل الدول العربية).
- منصة ويلت (منصة عربية)
- Bigcommerce
- Wix (منصة اسرائلية - لا ننصح باستخدامها)

الشيء الرائع أن منصة اكسباند كارت هي منصة عربية، وهي تحتوي في الحقيقة على مميزات رائعة، وفي بعض الجوانب تتفوق على منصة شوبيفاي العالمية.



# abydosSEO

حسن عصام (خير سيو)

لذلك أشرح اكسباند كارت لأي شخص يريد إنشاء متجر إلكتروني احترافي، وهذه بعض أهم مميزاتها الفريدة:

- توفر إمكانية عمل متجر متعدد التجار.
- توفر تطبيق لمتجرك الإلكتروني بشكل مجاني تماماً.
- لا تقوم بأخذ عمولات على مبيعاتك (فقط ستدفع التكلفة السنوية للمنصة).
- لديهم خدمة رائعة تسمى "اطلق متجري" والتي من خلالها سيقومون هم بأنفسهم بضبط متجرك بشكل كامل (خدمة مدفوعة).

الشيء الرائع أيضاً أن هناك باقة مجانية بالكامل توفرها منصة اكسباند كارت لعملائها بمميزات رائعة. ليس هذا فحسب بل

هناك أيضاً هدية حصرية فقط لكل من يقرأ هذا الكتاب، وهي عبارة عن خصم خاص وحصري من منصة اكسباند كارت،

فعندما تقوم بالاشتراك في أحد الباقات المدفوعة من خلال هذا الكتاب، فسوف تحصل على خصم خاص.

[اضغط هنا للاشتراك والحصول علي الخصم](#)

ملحوظة: في حالة كنت تود تجربة منصة اكسباند كارت بشكل مجاني تماماً؛ فيمكنك ذلك من خلال الرابط بالأسفل:

[اضغط هنا للاشتراك](#)





## 2- إنشاء متجر إلكتروني عن طريق ووردبريس

لإنشاء متجر إلكتروني عن طريق ووردبريس اتبع هذه الخطوات:

- قم بحجز استضافة مواقع جيدة تدعم ووردبريس.
- قم بشراء اسم نطاق لمتجرك الإلكتروني.
- قم باختيار قالب ووردبريس مخصص للمتاجر الإلكترونية

هناك قوالب ووردبريس مخصصة للتجارة الإلكترونية، والتي عليك اختيار أحدها لكي يكون هو الواجهة لمتجرك.

ملحوظة: قالب ووردبريس هو كل ما يتعلق بشكل ومظهر أي موقع إلكتروني، والقالب المخصص للتجارة الإلكترونية هو قالب مخصص لعرض المنتجات وبيعها من خلال الإنترنت.

## 4- قم بضبط إضافة ووردبريس للتجارة الإلكترونية (WooCommerce)

الجدير بالذكر أن [WooCommerce](#) تمثل حل متكامل لبناء متجر إلكتروني، ومن خلالها يمكنك الحصول على كل ما تحتاج لبناء متجرك، مثل ضبط وسيلة الدفع (الربط مع بوابة الدفع)، وإضافة المنتجات...الخ.

الجدير بالذكر هنا أن استضافة bluehost توفر حزمة خاصة بإنشاء المتاجر الإلكترونية، ستجد كل شيء (وردبريس + بلجن WooCommerce) معد بشكل آلي عند الاشتراك بها.

للاشتراك في الحزمة قم بالذهاب للرابط بالأسفل:

[استضافة بلو هوست](#)



بعدها قم بالوقوف على WordPress واختر eCommerce، كما هو موضح بالصورة بالأسفل:

bluehost

WordPress Hosting

WP Pro NEW

eCommerce

Stores Powered  
Commerce

- Great for selling online
- Secure payment gateways provided
- Fully customizable online stores
- Free Online Store Set Up Phone Call

Starting at \$13.99 \$6.95/month\*

Choose Plan

اشترك في هذه الحزمة، وقم باختيار قالب ووردبريس مخصص للمتاجر الإلكترونية، وأبدأ مباشرة في ضبط الاعدادات الخاصة لمتجرك الإلكتروني.



# abydosSEO

حسن عصام (خبير سيو)

هذه الطريقة هي الأرخص على الإطلاق من بين طرق إنشاء متجر إلكتروني، وهي مناسبة للمتاجر الإلكترونية الصغيرة، وهي تحتاج إلى بعض المهارات في التعامل مع ووردبريس وبلجن Woocommerce. فليس هناك خدمة دعم، وعليك عمل كل شيء بنفسك.

### 3- إنشاء متجر إلكتروني عن طريق مبرمج متخصص أو شركة برمجة

تعد هذه الطريقة هي الأصعب والأكثر تكلفة، وفيها يقوم المبرمج بكتابة كود المتجر الإلكتروني من الألف للياء، لذلك في كل مرة تريد عمل تعديل في أي شيء عليك الرجوع للمبرمج. هذه الطريقة تحتاج لمبرمج محترف ومتخصص في برمجة المتاجر الإلكترونية. هي مناسبة للمتاجر الكبيرة، حيث يمكن عمل تصميم فريد وخواص ومميزات استثنائية للمتجر الإلكتروني، ولكنها غير مناسبة للمتاجر الناشئة بسبب ارتفاع التكلفة، وصعوبة الحصول على مبرمج محترف. في هذه الطريقة لإنشاء متجر إلكتروني تحتاج إلى إستضافة مواقع جيدة و اسم نطاق، بالإضافة إلى المبرمج.

### نصائح ونقاط هامة لنجاح متجرك الإلكتروني

#### 1- السوق العربي يمثل تربة خصبة لنجاح متجرك الإلكتروني

على الرغم من أن الخيارات محدودة نسبياً لصاحب المتجر الإلكتروني العربي، إلا أن هناك الكثير من المميزات الرائعة التي تمثل فرصة لتحقيق النجاح.

من هذه المميزات النمو المستمر في اتجاه الشراء من خلال الإنترنت في المنطقة العربية، وضعف المنافسة.

في الحقيقة في الأيام التي نعيشها الآن من تفشي وانتشار فيروس كورونا... أصبح الجميع يفضل التسوق بدون احتكاك مباشر مع البائع، ومن هنا يشهد السوق العربي الآن نمو هائل لم يحدث من قبل.

النبي صلى الله عليه وسلم قال : (إنك لن تدع شيئاً لله عز وجل إلا بدلك الله به ما هو خير لك منه)



لذا البدء الآن يمثل خيار ممتاز لك... أشجعك جداً على بدء متجرك الإلكتروني في أسرع وقت، وحجز مكان لك في هذا العالم المليء بالفرص والنمو التطور.

في وجود منصات عربية متخصصة مثل منصة اكسباند كارت، أصبح إنشاء متجر إلكتروني أمر في متناول أيدي الجميع!

## 2- المرونة والتفكير خارج الصندوق عنصران مهمان جداً

عليك أن تكون مرناً في خياراتك ولا تتبع طريقة التفكير النمطية، ولكن فكر خارج الصندوق في كل شيء، فمثلاً في نقطة التخصص هناك الكثير من القطاعات التي مازالت تحتاج لمتاجر متخصصة... عليك اكتشاف هذه القطاعات في بلدك ودراسة إمكانية التخصص بها.

أيضاً ليس عليك دائماً أن تفكر في المتجر الإلكتروني، كمتجر لبيع السلع الملموسة، ولكن يمكنك أيضاً إنشاء متجر إلكتروني لبيع منتجات رقمية مثل الكتب، أو البرامج.

## 3- الشق القانوني مهم جداً وعليك العمل على تحقيقه

قبل إنشاء متجرك الإلكتروني عليك الرجوع لمحامي متخصص، واستشارته في الاجراءات القانونية الخاصة بتأسيس شركة لمتجر إلكتروني.

وعليك أيضاً استشارة محامي متخصص في مدى قانونية بيع المنتجات التي ستبيعها في متجر، أيضاً عليك تجنب استخدام حقوق ملكية الآخرين.



**وهذه بعض أهم المميزات التي يمكنك الحصول عليها عند استيفاء الجانب القانوني الرسمي لمتجرك:**

- إمكانية التعاقد مع أي شركة شحن أو بوابة دفع بشكل رسمي قانوني (بعض شركات الشحن والدفع لا تتعامل إلا مع المتاجر المرخصة قانونياً).
- إمكانية عمل حساب بنكي تجاري والدفع واستلام الأموال من خلاله مع أي كيان تجاري آخر.
- العمل بشكل قانوني لحماية متجرك ولحماية عملاءك أيضاً.
- تجنب أي مساءلة قانونية قد تتعرض لها في المستقبل.

#### **4- التخزين (كم منتج احتاج لكي أبدأ)**

واحدة من النقاط المهمة جداً بخصوص إنشاء متجر إلكتروني هي إدارة المخزون... ماذا أحتاج من كل منتج لكي أبدأ؟ وكيف يمكنني إدارة المخزون في بداية عملي بحيث لا يتراكم المخزون، وفي نفس الوقت أجد دائماً منتجات جاهزة للشحن عند طلبها؟

أولاً عليك أن تفهم أن هذه النقطة ليس لها سيناريو مثالي تماماً، فالمخاطرة موجودة دائماً ولا يمكن تجنبها بشكل كامل.

**ولكن هناك مجموعة من المعايير التي يمكن الاعتماد عليها لإدارة المخزون بأفضل شكل ممكن، ومنها:**

- عليك أولاً أن توفر مصادر للمنتجات يمكنك الوصول لهم سريعاً... مثل تجار جملة قريبين.
- عليك أن تتفق مع التجار على استرجاع المنتجات التي لا تباع.
- في البداية احتفظ على الأقل بثلاث منتجات من كل نوع جاهزة للشحن.
- اجعل دائماً البيانات هي دليلك لإدارة المخزون، مثلاً خلال الشهر الماضي كم منتج تم بيعه وقم بإضافة 20% تحسباً للزيادة في الطلب.
- عليك أن تفهم أنه كلما زاد سعر المنتج كلما كان عليك الاحتفاظ بعدد أقل منه في مخزونك.
- مدة صلاحية المنتج والقابلية للتلف أو الكسر عنصران مهمان جداً في تحديد المخزون.

**النبي صلى الله عليه وسلم قال : (إنك لن تدع شيئاً لله عز وجل إلا بدلك الله به ما هو خير لك منه)**



## 5- التسعير (كيف احدد أسعار منتجاتي؟)

نظام التسعير الذي تتبعه هو واحد من العوامل المهمة جداً لنجاح متجرك الإلكتروني، ولذا عليك القيام به على أساس صحيح وليس بعشوائية أو مدفوعاً بتحقيق أقصى مستوى من الأرباح.

وإليك بعض النقاط الهامة التي ستفيدك في عمل استراتيجية تسعير محكمة:

- اتبع نظام التسعير الذي يقوم على النسب المئوية، أي إضافة نسبة مئوية على تكلفة المنتج الأصلية، وليس مبلغ مالي معين.
- كلما كان سعر المنتج عالياً كلما كان عليك تقليل نسبة الربح، لأن ارتفاع ثمن المنتج سيجعل النسبة المئوية تعني زيادة كبيرة على المستهلك.
- دائماً راقب أسعار المنافسين وحاول بقدر الإمكان ألا تتجاوزها.
- قم بتحديد حد أدنى من المشتريات عند توفير ميزة الشحن المجاني، وذلك تجنباً للخسارة في بيع المنتجات الرخيصة والتي سعرها قد يقترب من سعر شحنها.
- عند توفير عروض أو خصومات خاصة اتبع الخصم الذي يقوم على النسبة المئوية أيضاً، فمثلاً لو كان لديك منتج تربح منه 25% حينه يمكنك بسهولة تطبيق خصم 15% لتحقيق ربح 10%.

## 6- التسويق الإلكتروني عنصر أساسي لنجاح التجارة الإلكترونية

التسويق لمتجرك الإلكتروني يمثل عنصر في غاية الأهمية لتحقيق النجاح، عليك وضع خطة تسويقية محكمة، والعمل على بناء علامة تجارية لتحقيق مستوى جيد من المبيعات.

بالطبع لأننا هنا نتحدث عن التجارة الإلكترونية فحتماً التسويق يجب أن يكون تسويق إلكتروني، ومن حسن حظك أنك هنا في ابيدوس سيو - فريق وحوش الإنترنت في التسويق الإلكتروني، والذي يمتلك خبرة كبيرة يمكنك الإستعانة به في طلب أي خدمة تحتاجها ونحن نساعدك



حسن عصام (خبير سيو)

انظر ايضاً الي خدمتنا

## انشاء متجر الكتروني

فريق وحوش الإنترنت



## خدمات سيو

فريق وحوش الإنترنت

نستطيع جعل موقعك رقم **#1**  
في جوجل



## شركة تصميم مواقع

فريق وحوش الإنترنت

نصمم موقع لك في أسرع وقت



## خدمة تصميم الشعارات

فريق وحوش الإنترنت

نوفر عليك وقتك ونزيد ارباحك  
مصمم شعارات محترف



تم اعداد الكتاب بواسطة فريق وحوش الإنترنت



حسن عصام (خير سيو)

حقوق المحتوي محفوظة لموقع الراجون

الكتاب تم اعداده من مرجع [الراجون](#)

