



التسويق عبر الإنترنت

الثقافة الاستهلاكية

د. عادل العنزي

(فريق النخبة)

القائد: منيره نادر الدوسري

العضو: سارا راشد العجمي

العضو: الجوهرة نواف

العضو: حصه نواف

تعريف الإنترنت

الإنترنت هو شبكة معلومات عالمية، تتيح للأشخاص التواصل وتبادل البيانات بسرعة وفعالية، بغض النظر عن الموقع الجغرافي. تم إنشاؤه في الستينات كنظام اتصال بين الجامعات والوكالات الحكومية، ولكنه سرعان ما توسع ليشمل جميع جوانب الحياة، بما في ذلك التعليم، التجارة، الترفيه، والتواصل الاجتماعي.



أهم ميزات الإنترنت:

- القدرة على الوصول إلى المعلومات في أي وقت.
- تيسير التجارة الإلكترونية والتعليم عن بُعد.
- إتاحة التفاعل الاجتماعي عبر الشبكات الاجتماعية والمنتديات.

معنى التسوق

التسوق هو البحث عن السلع أو الخدمات بهدف شرائها، وقد يتضمن زيارات فعلية للمتاجر أو استكشاف المنتجات عبر الإنترنت. في عصر الإنترنت، أصبح التسوق الإلكتروني جزءاً لا يتجزأ من حياة الناس، حيث يمكنهم شراء المنتجات بنقرة زر من منازلهم.

أشكال التسوق:

- التسوق التقليدي: زيارة المتاجر واختيار المنتجات.
- التسوق عبر الإنترنت: زيارة مواقع البيع الإلكتروني، استعراض السلع، والقيام بعمليات الشراء والدفع إلكترونياً.

أهمية التسوق:

- تلبية الاحتياجات الأساسية مثل الطعام والملابس.
- كوسيلة للترفيه والتسلية عند شراء منتجات غير ضرورية.



أهداف التسوق (هل هو حاجة أم ترفيه؟)

الحاجة مقابل الترفيه:

- التسوق لتلبية الحاجة: يتم عندما يكون لدى الشخص حاجة ملحة لمنتج أو خدمة، مثل شراء الغذاء أو الأدوات المنزلية.
- التسوق كترفيه: يُمارس عندما يسعى الشخص للمتعة أو لإشباع رغبة في امتلاك منتجات جديدة، حتى لو لم يكن بحاجة ملحة لها.

التسوق الاندفاعي:

- في بعض الأحيان، يكون التسوق مزيغًا من الحاجة والترفيه، خاصة مع ظهور العروض المغرية والتخفيضات التي قد تجذب الأفراد للشراء بدون تخطيط مسبق.



التسوق عبر النافذة

هو عملية تصفح المنتجات عبر الإنترنت دون نية الشراء الفورية. في كثير من الأحيان، يقوم المستخدمون بزيارة المواقع الإلكترونية أو التطبيقات لتصفح المنتجات، مشاهدة الأسعار، ومقارنة السلع دون اتخاذ قرار الشراء في النهاية.

لماذا يفضل الناس التسوق عبر النافذة؟

- لاستكشاف المنتجات الجديدة.
- مقارنة الأسعار بين المتاجر الإلكترونية المختلفة.
- استكشاف العروض والخصومات المستقبلية.

التأثير النفسي للتسوق عبر النافذة:

- يمكن أن يكون مريحًا وممتعًا، لكنه قد يؤدي أيضًا إلى إحياء بعض الأشخاص عندما لا يستطيعون الشراء بسبب الظروف المالية.
- يعطي الشخص شعورًا بالسيطرة على قراراته المالية، حيث يمكنه "الشراء" بالخيال دون الالتزام بالدفع.



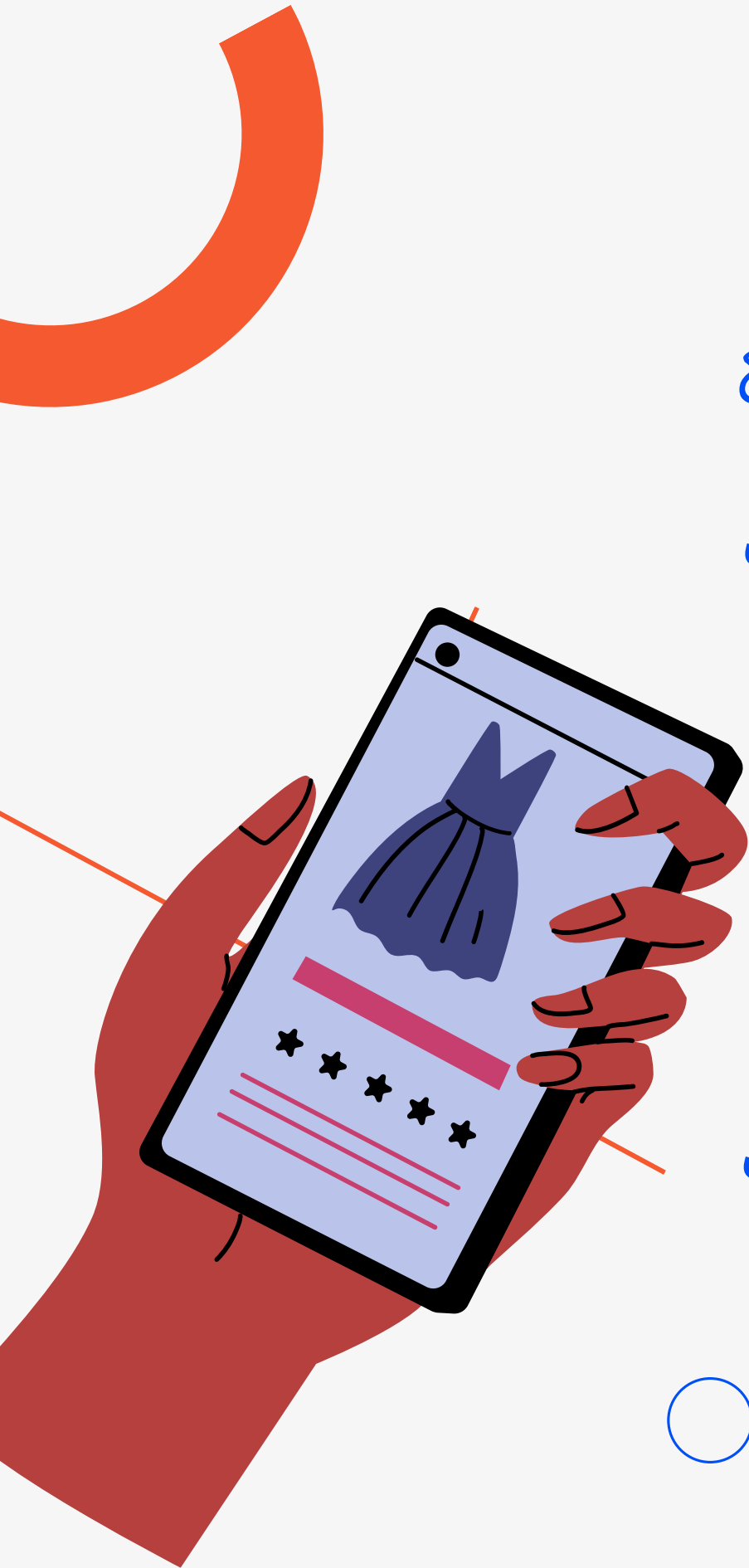
التأثير النفسي والمالي للتسوق عبر الإنترنت

الأثر النفسي:

- التسوق عبر الإنترنت يمكن أن يخلق إحساسًا بالراحة والتحكم، خاصة مع توفر جميع الخيارات أمام المستخدم.
- من جهة أخرى، قد يخلق التردد والإحباط عند التخلي عن سلة الشراء بعد استكشاف المنتجات.
- قد يؤدي التسوق الزائد إلى الشعور بالذنب أو القلق المالي.

الأثر المالي:

- التسوق عبر النافذة يمكن أن يساعد على تقليل الإنفاق الفوري وتأجيل الشراء حتى تتوفر ميزانية مناسبة.
- بالنسبة للبعض، قد يكون التسوق عبر الإنترنت وسيلة للحفاظ على المال بتجنب الشراء المندفع.
- المقارنة بين الأسعار والعروض يساعد في اتخاذ قرارات ذكية والتحكم في المصاريف.



شكراً لكم