

التجارة الالكترونية

الجزء الثالث

| م | الموضوع |
|----|---|
| 1 | مفهوم التجارة الالكترونية |
| 2 | أهمية التجار الالكترونية |
| 3 | خصائص التجارة الإلكترونية |
| 4 | فوائد التجار الالكترونية |
| 5 | أنواع (طرق) التجارة الالكترونية |
| 6 | أنواع وسائل الدفع الإلكترونية |
| 7 | مكونات التجارة الالكترونية |
| 8 | أهم أساسيات التجارة الإلكترونية |
| 9 | لمتطلبات التي يجب توافرها لنجاح التجارة الإلكترونية |
| 10 | خطوات لإنشاء نظام تجارة إلكترونية خاص بك |
| 11 | المشكلات التي تواجه التجارة الإلكترونية |
| 12 | مميزات التجارة الإلكترونية |
| 13 | عيوب التجارة الإلكترونية |

تم إنتاج هذا المادة العلمية بمساعدة مالية من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ENI CBC لحوض البحر الأبيض المتوسط. محتويات هذه المادة العلمية هي المسؤولية الوحيدة للأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT) ولا يمكن بأي حال من الأحوال

اعتبارها على أنها تعكس موقف الاتحاد الأوروبي أو هيكل إدارة البرنامج.



GREENLAND

الاحتياجات التي يجب توافرها لنجاح التجارة الإلكترونية

1- بنية تحتية قوية للإنترنت ذات سرعة عالية

تدور التجارة الإلكترونية حول أربعة محاور رئيسية :

- وجود خدمة إنترنت قوية
- امتلاك متصفح سريع لإجراء عمليات البحث عبر الإنترنت
- وجود بوابة دفع الكترونية لعمليات الشراء
- امتلاك جهاز الكتروني لتشغيل الانترنت عليه (لابتوب او هاتف ذكي)

تتضافر كل هذه المحاور مع بعضها البعض لوجود التجارة الإلكترونية في شكلها الحالي ، ولكن من بين هذه المحاور الأربعة ، يعتبر الإنترنت الرابط الأهم. حتى لو توفرت الوسائل الثلاث الأخرى ، فبدون الإنترنت لا يمكن لروح التجارة الإلكترونية أن تنبض بالحياة. لذا فإن امتلاك إنترنت قوي أمر مهم حتى لا يشعر العملاء بخيبة أمل إنها ضرورة ملحة إذا أردنا تطوير التجارة الإلكترونية.

2- طرق دفع آمنة

تمثل بوابات الدفع الإلكترونية محورًا رئيسيًا للتجارة الإلكترونية ، حيث أنها تمثل الوسيط بين البائع والمشتري ، حيث تضمن وصول الأموال إلى التاجر الإلكتروني ، وتضمن أيضًا وصول المنتج المباع إلى المشتري ، ويعمل على تأمين وتشفير هذه المعاملات. لذلك تعمل هذه البوابات على فرض العديد من الرسوم المالية الضخمة مقابل التمتع بهذه الخدمة ، وبما أن السوق أحيانًا يفتقر إلى وجود العديد من هذه البوابات ، يضطر المواطن للتعامل مع البوابات الأجنبية التي تكلفه رسومًا مالية باهظة .

لحسن الحظ ، يزخر العالم العربي الآن بالعديد من خدمات الدفع العربية المحترفة ، مثل تطبيق سداد للدفع حلول الدفع الإلكتروني التي تسهل إجراء المعاملات المالية

ودفع الفواتير إلكترونياً بالعملية المحلية القطرية ، ولا تتطلب أكثر من خمس ثوان لإجراء التحويلات والودائع المصرفية .

3- نشر ثقافة التعامل بالتجارة الإلكترونية

تظهر ثقافة التجارة الإلكترونية بعض المؤشرات الإيجابية في الأجيال الناشئة حيث أن نسبة كبيرة لا تزال تجهل الثقافة الإلكترونية من الألف إلى الياء ، ولا يزال جزء كبير منها يخشى المخاطرة بأموالهم في المشاريع الإلكترونية عبر الإنترنت .

وبالتالي فإن الحل يكمن في أن تتبنى الحكومات حملات ومبادرات توعوية لزيادة الثقافة الإلكترونية لدى المواطنين ، وذلك لمساعدتهم على معرفة مجال التجارة الإلكترونية وفرصه وتحدياته ، وكذلك تثقيفهم بحقوقهم وواجباتهم التي ينبغي أن يكونوا عليها. علم عند التعامل مع البريد الإلكتروني .

4- الدور التشريعي والقانوني

التجارة الإلكترونية ، مثل أي مجال اقتصادي آخر ، يجب أن تدور في فلك تشريعي ينظمها ، وإطار قانوني يحكمها. بدون وجود تشريعات وقوانين تنظم العلاقة بين التاجر والمستهلك ، وتحديد حقوق وواجبات كل منهما ، وتحديد طريقة تسجيل المعاملات وتحديد النتائج المترتبة على مخالفة الاتفاقيات ، أصبحت التجارة الإلكترونية منطقة مليئة بالفوضى وتكثر بالخداع .

لذلك فإن تباطؤ بعض الدول العربية في نشر القوانين المنظمة للتجارة الإلكترونية فيها حتى الآن خطأ كبير يجب معالجته على الفور .

5- وجود منافسين

تعد المنافسة أمرًا صحيًا للغاية في التجارة الإلكترونية ، فكلما زاد عدد التجار والمواقع التجارية على الإنترنت ، زادت خيارات المستهلكين ، واستفادوا معها. تخلق المنافسة روح التحدي بين التجار ، مما يؤدي إلى ظهور العديد من المنتجات الجديدة في السوق ، وتوفير العديد من العروض الجذابة التي تحفز حركة البيع والشراء الإلكتروني .

من هنا يمكننا القول أن متطلبات التجارة الإلكترونية تتمحور حول ثلاث ركائز أساسية :

1. **التاجر الإلكتروني** : الذي يجب أن يوفر منصة جذابة وآمنة للجمهور تعمل على تلبية طلباته وتزويده بالخدمات التي يحتاجها .

2. **المتسوق عبر الإنترنت** : يجب أن يكون على دراية بحقوقه الإلكترونية ، وأن يكون مثقفًا أيضًا من حيث الأمان والتكنولوجيا حتى لا يقع فريسة للمتسللين .

3. **الحكومية** : التي تسهل المعاملات التجارية وتوفر البنية التحتية المناسبة لها وتنظم إجراءات البيع والشراء ووصول الطلبات الجمركية .

إذا تم ضم هذه المحاور الثلاثة معًا ، وقام كل محور بأداء الدور المخصص لها بأفضل طريقة .

6- خفض معدلات الجمارك

تلعب الدولة دورًا رئيسيًا في تشجيع التجارة الإلكترونية أو إعاقته. كلما قامت الدولة بتخفيض التعريفات الجمركية على المنتجات المشتراة إلكترونياً ، زاد تشجيعها للأفراد على إجراء معاملات الشراء. يرغب الكثير من المواطنين العرب في شراء منتجات من الخارج ، لكن ارتفاع أسعار الجمارك على الطلبات هو ما يمنعهم .

تم إنتاج هذا المادة العلمية بمساعدة مالية من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ENI CBC لحووض البحر الأبيض المتوسط. محتويات هذه المادة العلمية هي المسؤولية الوحيدة للأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT) ولا يمكن بأي حال من الأحوال

اعتبارها على أنها تعكس موقف الاتحاد الأوروبي أو هيكل إدارة البرنامج.

7- حماية الملكية الفكرية:

يرتبط استخدام التجارة الإلكترونية ارتباطًا مباشرًا بمدى تطبيق أنظمة الحماية الفكرية ، مع مراعاة التطورات المتلاحقة للتكنولوجيا الحديثة. من المهم أن تدرج عناصر حماية الملكية الفكرية في إطار الالتزامات الدولية.

8- التعاون الدولي:

يعتمد نجاح التجارة الإلكترونية وتطورها على وجود تعاون وتنسيق بين جميع الأجهزة والمؤسسات والدول ، وهذا الأخير يتطلب تحقيق تعاون دولي بنتائج ملموسة ، بالتنسيق في الإجراءات والقوانين التجارية ، ووضع معايير للأنظمة الفنية. مثل التأمين والسرية ، بالإضافة إلى دعم مشاركة الدول النامية والدول الفقيرة في أنشطة التجارة الإلكترونية وتنسيق الجهود الدولية لمكافحة الجريمة وإساءة استخدام وسائل التجارة الإلكترونية.

خطوات إنشاء نظام التجارة الإلكترونية الخاص بك

يعد إنشاء التجارة الإلكترونية أمرًا سهلاً للغاية كما هو الحال في دليلنا الإرشادي حول كيفية إنشاء مدونة . فيما يلي الخطوات التفصيلية :

شراء المجال

كما هو الحال مع أي موقع ويب ، يجب أن يكون اختيار المجال مرتبطًا بالمنتج الذي ستبيعه في أعمال التجارة الإلكترونية الخاصة بك ، ويجب أن يكون اسمًا بسيطًا وسهل التذكر .



GREENLAND

عملية شراء نطاق يجب أن تتم عبر الموقع إذا كان لديك موقع ما يمكنك إنشاء مسار ضمنه من أجل متجرك مثال www.xxxxxxxxxxxx/store

اختر إحدى أدوات التجارة الإلكترونية

إذا لم تكن لديك معرفة تقنية في مجال البرمجيات ، فنحن نوصيك بشدة باستخدام أدوات التجارة الإلكترونية .

بالإضافة إلى العديد من إمكانيات التخصيص ، تتمتع هذه الأنظمة الأساسية بجميع الوظائف التي تحتاجها للبدء . هناك خدمات مثل تلك التي يقدمها موقع الويب Surf Five الذي يقدم حلولاً ذكية لإنشاء متجر إلكتروني. يمكنك دراسة كل تلك المواقع وتحديد الخيار الأفضل الذي يناسب احتياجاتك .

ويجب الاهتمام بشدة في البحث عن مجموعات على Facebook حول موضوع التجارة الإلكترونية ، حتى تتعرف على آراء الأشخاص الآخرين الذين يستخدمون هذه الخدمات ، وبالتالي يمكنك اتخاذ قرار بناءً على المزيد من الحقائق والمعرفة. (قريباً سيكون لدينا منشور هنا على المدونة ، مخصص للحدث عن المنصات وإنشاء متاجر عبر الإنترنت هنا على المدونة ، تابعنا دائماً).

اختر نوع المنتج الخاص بك: مادي أو رقمي

يمكن أن يكون اختيار المنتج الذي ستيبعه هو الخطوة الأولى في عملية إعداد التجارة الإلكترونية وقد يكون الأخير ، لكنه بالتأكيد من أهم المراحل ، حيث يؤثر على مراحل التوزيع والخدمات اللوجستية .

المنتجات المادية هي الخيار الأكثر شيوعاً. هذا هو نوع السوق الذي نعرفه أكثر. وهي سلع استهلاكية تدوم لفترة طويلة أم لا ، مثل الكتب والطعام والملابس والأحذية .. إلخ .

تم إنتاج هذا المادة العلمية بمساعدة مالية من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ENI CBC لحوض البحر الأبيض المتوسط. محتويات هذه المادة العلمية هي المسؤولية الوحيدة للأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT) ولا يمكن بأي حال من الأحوال

اعتبارها على أنها تعكس موقف الاتحاد الأوروبي أو هيكل إدارة البرنامج.

يتم توزيع المنتجات الأخرى عبر الإنترنت ، وعادة ما تكون محتوى تعليميًا مثل الكتب الإلكترونية دورات عبر الإنترنت وبرامج وخدمات الاشتراك .

بالإضافة إلى ذلك ، فإن الأعمال اللوجستية أبسط ، في حالة المنتجات الرقمية ، يمكن للمبيعات أن تنمو ولا يوجد حد لعدد الصفقات التي يمكنك إجراؤها ، لأن إطلاق منتجك لا يعتمد على وجود يمكن للمستودع ، أثناء توفره للبيع ، أن يدر إيرادات لك .

من ناحية أخرى ، فإن هذه المنتجات أكثر عرضة للقرصنة والاحتيال والتوزيع الهائل عبر الإنترنت. لذلك ، يجب توخي مزيد من الحذر في عمليات التوزيع. بعض منصات التعليم عن بعد مثل Hotmart Club لديها بعض التقنيات لمنع حدوث هذا النوع من الأعمال ، ولكن من الجدير بالذكر أن القرصنة جريمة شائعة ، لذلك أصبح القضاء عليها أمرًا صعبًا بشكل متزايد .

اختر طريقتك في الدفع

من خلال أداة التجارة الإلكترونية نفسها ، يمكنك إعداد خيارات الدفع لمنتجاتك بما في ذلك الدفع ببطاقات الائتمان والفواتير ... إلخ. نذكرك أنه من المهم تقديم أكبر عدد ممكن من إمكانيات الدفع لك لعميلك ، بشرط ألا تؤثر هذه الطرق سلبًا على أرباحك أو تؤثر على المستوى اللوجستي في العمل .

اعتني بالخدمات اللوجستية

أحد العوامل التي تجعل الناس يشعرون بعدم الأمان أثناء الشراء عبر الإنترنت هو حقيقة أنهم لا يأخذون المنتج معهم إلى المنزل فور قيامهم بالدفع ، باستثناء المنتجات الرقمية المذكورة سابقاً والتي يمكن استخدامها والوصول إليها من اللحظة. تم إثبات الدفع .

التحدي الأكبر الذي يواجه رائد الأعمال الذي يريد أن يكون له تجارة إلكترونية خاصة به ، هو إعداد نظام أعمال لوجستي للتوزيع يكون عملياً للتوصيات ، إذا كان هناك مستودع للبيع ، وإذا كان هناك مستودع ، فكم عدد الوحدات متوفرة؟

بالإضافة إلى ذلك ، يمكنك التفكير في أفضل الخيارات لنقل البضائع. تستخدم شركات التجارة الإلكترونية الصغيرة البريد ، لأنه خدمة بأسعار معقولة تصل إلى جميع أنحاء البلاد ، ولكن اعتماداً على مستوى الطلب ، قد يكون من المفيد التفكير في طرق تسليم بديلة مثل شركات النقل .

فكر بشكل جاد بإنشاء تجارة إلكترونية داخل صفحتك على Facebook

لا تحتاج إلى الدفع لـ Facebook لإضافة منتجك وتداوله ، ولإضافة قسم متجر إلى صفحتك ، اتبع الخطوات التالية :

1. انقر فوق قسم التسوق في صفحتك ، إذا لم تجد هذا الدليل ، فانقر فوق الإعدادات ، في أعلى اليسار ، ثم على خيار تحرير الصفحة ، في هذه القائمة اختر الزر إضافة دليل .

2. إذا كنت توافق على شروط وسياسات التجارة ، فانقر فوق متابعة. لقضايا الأمان ، قد يتم طلب كلمة مرور Facebook الخاصة بك مرة أخرى .

3. حدد الخيار "رسالة للشراء" حتى يتمكن العملاء من الاتصال بك عندما يكونون مهتمين بمنتج ما ، أو إنهاء عملية الشراء على موقع آخر لإرسال العملاء إلى صفحة أخرى لمتابعة الشراء ، أدناه ، انقر فوق "متابعة" .
4. اختر العملة التي تريد استخدامها في تداولاتك ، سيتم تطبيق هذه العملة على جميع منتجاتك ولا يمكن تغييرها إلا إذا قمت بحذف قسم المتجر وإنشاء متجر جديد .
5. انقر فوق حفظ .

المشاكل التي تواجه التجارة الإلكترونية

- عدم وجود ضامن ثالث: نقصد هنا بالضامن الثالث ، وهو العنصر الذي يضمن المعاملات التي تتم بين العارض والطالب للسلعة أو الخدمة ، وهذا الضامن يتمثل في المؤسسات المصرفية والمالية ، وهذا هو بسبب تأخر هذه المؤسسات في استخدام تقنيات الاتصال.
- عدم استخدام بطاقات الائتمان: لم يحظ استخدام بطاقات الائتمان في العالم العربي بالقبول والموثوقية على نطاق واسع ، وبالتالي فإن عدم استخدامها وتفضيل العالم العربي لطرق الدفع التقليدية يعيق استخدام التجارة الإلكترونية.
- قلة المواقع الإلكترونية باللغة العربية: وهذا أحد أسباب عدم تحول العالم العربي إلى التجارة الإلكترونية ، ونحن نعرف واقع العالم العربي من وجهة نظر تربوية. لذلك فإن عدم وجود مواقع إلكترونية باللغة الوطنية يشكل عقبة خاصة بالنسبة للمستهلك لمعرفة ما يتم تقديمه على الشبكة ، إذا افترضنا أن الشركات تستخدم متخصصين يجيدون لغات غير العربية ، بحيث يمكن للشركات التعامل بسهولة ، ولكن يمكن للمستهلك الاعتماد فقط على قدراته الخاصة.

تم إنتاج هذا المادة العلمية بمساعدة مالية من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ENI CBC لحوض البحر الأبيض المتوسط. محتويات هذه المادة العلمية هي المسؤولية الوحيدة للأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT) ولا يمكن بأي حال من الأحوال

اعتبارها على أنها تعكس موقف الاتحاد الأوروبي أو هيكل إدارة البرنامج.



GREENLAND

- قلة الوعي بأهمية إجراء الصفقات التجارية إلكترونياً ، حيث توفر الوقت وتشمل جميع الأسواق والمستهلكين المحتملين في العالم.
- انخفاض عدد مستخدمي الإنترنت في بعض البلدان.
- عدم السرية والأمان: عدم الثقة في الأطراف الأخرى التي تتعامل في التجارة الإلكترونية واستخدام تكنولوجيا الاتصال والإنترنت.
- شبكة اتصالات بطيئة: هذا البطء يعيق المستخدمين ويضيع وقتهم. كما تدرج هذه المشكلة ضمن الصعوبات التي يواجهها البعض في التحكم في شبكة الاتصالات وتقنياتها.
- عدم كفاءة الأنظمة والقواعد المنظمة: غياب القوانين والقواعد المنظمة ووجودها وعدم كفاءتها يقلل من الثقة في استخدام الشبكة لأغراض التجارة الإلكترونية.

مزايا امتلاك تجارة الكترونية

انخفاض تكاليف الاستثمار

تتمثل ميزة امتلاك عمل عبر الإنترنت في أنك لست بحاجة للقلق بشأن تكاليف الكهرباء وتأجير العقارات ورواتب العمال .

في البداية ، تحتاج فقط إلى شراء دومين (نطاق) والتعاقد مع خادم إنترنت (مودم). والخبر المهم هو أن كلا الخيارين لهما حزم سنوية معقولة وأنك تدفع حوالي 50 دولارًا للبدء .

هناك أيضًا العديد من القوالب الجاهزة لمتجرك المتاحة عبر الإنترنت ، مما يعني أنك لست بحاجة إلى تحمل تكاليف أعمال البرمجة والتصميم ، طالما اخترت الأداة المناسبة لك !

تم إنتاج هذا المادة العلمية بمساعدة مالية من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ENI CBC لحوض البحر الأبيض المتوسط. محتويات هذه المادة العلمية هي المسؤولية الوحيدة للأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT) ولا يمكن بأي حال من الأحوال

اعتبارها على أنها تعكس موقف الاتحاد الأوروبي أو هيكل إدارة البرنامج.

المرونة في الوقت المناسب

التجارة الإلكترونية هي التوازن المثالي بين امتلاك عملك الخاص ووجود قدر أكبر من الوقت المتاح ، حيث يمكنك إعداد متجر افتراضي وأنت مرتاح في منزلك ، وتجنب الازدحام داخل وخارج العمل ، وتجنب كل المعوقات المشتركة لمن لديه عمل مالي .

مبيعات قابلة للنمو

لإجراء عملية بيع في متجر عادي (مادي) ، فأنت بحاجة إلى فترة من الوقت للوصول إلى الشخص ، ومتابعته أثناء تقييمه للمنتجات ، وعرض الفوائد عليه والدفع في النهاية. في المتجر عبر الإنترنت ، تكون عملية الشراء أكثر ديناميكية ، ويمكنك تحقيق العديد من المبيعات من نفس الإعلان ، خاصةً تحقيق المبيعات في وقت واحد .

في حالة المنتجات المادية ، فكلما زادت المبيعات التي تريد تحقيقها ، زاد الاستثمار الذي تحتاجه لإعداد المستودع الخاص بك ، ولكن إذا اخترت التداول من خلال المنتجات الرقمية ، فقد يولد هذا المنتج إيرادات أثناء توفره للدخول والاستخدام .

السلطة

عندما تقوم بإعداد تجارة إلكترونية ، فأنت حر في تحديد التصميم الذي يناسب منتجك ومصالح جمهورك المستهدف ، فضلاً عن عدم الاضطرار إلى دفع عمولات للآخرين .

عيوب امتلاك تجارة الكترونية

كما هو الحال في أي عمل تجاري ، فإن امتلاك التجارة الإلكترونية له أيضًا عيوبه ، خاصة عندما نتحدث عن المنتجات المادية. من المهم أن تزن كل شيء للتأكد من أن الفوائد تستحق الاستثمار. ربما يكون من الجيد لك أن تبحث عن نماذج أعمال أخرى .

منافسة عالية

بنفس الطريقة التي تتطلع بها إلى إنشاء أسلوب التجارة الإلكترونية الخاص بك ، هناك الآلاف من الأشخاص الذين لديهم نفس الفكرة ، لذلك يجب أن تكون المنافسة أحد العوامل الأولى التي يجب مراعاتها قبل استثمار الأموال في إنشاء متجر عبر الإنترنت .

ما نوع المنتجات التي ترغب في تقديمها؟ هل هناك أنشطة تجارة إلكترونية أخرى تقدم شيئًا مشابهًا؟ هل يمكنك تقديم المنتجات بشكل أفضل؟ ادرس السوق جيدًا مسبقًا ، لتقديم حلول رائعة حقًا وتضيف قيمة كبيرة للمشتريين .

قم بإنشاء مخازن

تتمثل إحدى المشكلات الرئيسية لامتلاك تجارة إلكترونية في الحاجة إلى وجود مخازن للمنتجات لتلبية طلب المشتريين ، وذلك لسببين: أنت لا تعرف حتى الآن ما هي المنتجات التي تتمتع بمبيعات كبيرة ، وقد لا يكون لديك ماديًا مساحة في منزلك لتخزين كل شيء .

حيث توجد بعض الخيارات للتغلب على مشكلة وجوب توافر مخازن. أول هذه الخيارات هو بيع المنتجات المودعة ، حيث تقوم بوضع منتجات الأشخاص المختلفين



GREENLAND

وعرضها في متجر ، مقابل عمولة على كل عملية بيع تتم ، بهذه الطريقة ، لا تحتاج إلى الاستثمار في إنشاء مستودع لك .

بديل آخر هو بيع المنتجات الموصى بها فقط ، مثل التبغ والجلود حيث تقوم هذه المتاجر بتصنيع منتجات مخصصة بناءً على طلب المشتري. في هذه الحالة ، يبدأ إنتاج هذه المواد المطلوبة فقط بعد إثبات الدفع من قبل العميل.

التسليم

قد تكون لوجستيات عمليات التسليم كابوسًا حقيقيًا للمشتري ، خاصة بعد أن كان هذا العامل أحد أسباب تأخير التجارة الإلكترونية في المنطقة العربية ، ولا تريد إعطاء الانطباع بأنك متأخر في تسليم الطلبات في نشاط التجارة الإلكترونية الخاص بك ، أليس كذلك؟ ترقبوا سنتحدث أكثر عن هذه النقطة.

تم إنتاج هذا المادة العلمية بمساعدة مالية من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ENI CBC لحوض البحر الأبيض المتوسط. محتويات هذه المادة العلمية هي المسؤولية الوحيدة للأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT) ولا يمكن بأي حال من الأحوال

اعتبارها على أنها تعكس موقف الاتحاد الأوروبي أو هيكل إدارة البرنامج.

الأسئلة

ضع علامة صح (ص) امام العبارة الصحيحة وعلامة خطأ (خ) أمام العبارة الخطأ

| م | السؤال | الاجابة |
|-----|--|---------|
| 1. | التجارة الإلكترونية هي عملية بيع وشراء البضائع والخدمات عبر الإنترنت | |
| 2. | يمكن لعملاء التجارة الإلكترونية إجراء عمليات شراء من أجهزة الكمبيوتر الخاصة بهم بالإضافة إلى نقاط الاتصال الأخرى | |
| 3. | التجارة الإلكترونية تزدهر في كلا قطاعي التعاملات بين الشركات والمستهلكين (B2B) و التعاملات بين الشركات بعضها وبعض (B2C) | |
| 4. | أهمية التجارة الإلكترونية انها تفتح الباب لدى ذوي الاحتياجات الخاصة والمتقاعدين وربات البيوت للعمل في ذلك المجال | |
| 5. | للحصول على متجر على الإنترنت ، ليس من الضروري أن تعرض جميع منتجاتك في مساحة فعلية | |
| 6. | التجارة الإلكترونية لاتساعد الأعمال على الوصول إلى العالمية | |
| 7. | مع التجارة الإلكترونية وليس التجارة المحمولة ، فإن العالم بأسره هو ملعبك. منتجاتك أو خدماتك في متناول الكثير من العملاء الذين قد يكونون جالسين في زاوية أخرى من العالم | |
| 8. | يمكن أن تتم التجارة الإلكترونية بنفقات عامة أقل ومخاطر أكثر | |
| 9. | يمكن للتجارة الإلكترونية توسيع نطاق علامتك التجارية وتوسيع نطاق عملك | |
| 10. | موقع التجارة الإلكترونية الخاص بك هو أفضل أداة تسويق يمكنك الحصول عليها على الإطلاق | |
| 11. | الشيء الممتع في التجارة الإلكترونية هو شراء خيارات سريعة وسهلة ومريحة وسهلة الاستخدام مع القدرة على تحويل الأموال عبر البنك | |
| 12. | من بين مزايا امتلاك متجر على الإنترنت ، لا شك أنه يتضمن أيضاً تحسين صورة شركتك | |

تم إنتاج هذا المادة العلمية بمساعدة مالية من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ENI CBC لحووض البحر الأبيض المتوسط. محتويات هذه المادة العلمية هي المسؤولية الوحيدة للأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT) ولا يمكن بأي حال من الأحوال

اعتبارها على أنها تعكس موقف الاتحاد الأوروبي أو هيكل إدارة البرنامج.

GREENLAND

| | |
|-----|--|
| 13. | أصبح العمل عبر الإنترنت أكثر أمانًا وموثوقية تقريبًا من القيام بذلك في متجر فعلي |
| 14. | تتسم التجارة الإلكترونية المعتمدة على شبكة الأنترنت بإنعدام العلاقة المباشرة بين طرفي التجارة بينهما لأن التلاقي يتم من خلال شبكة الاتصالات. |
| 15. | التجارة الإلكترونية عملت على تخفيض تكاليف انشاء ومعالجة وتوزيع وحفظ واسترجاع المعلومات الإلكترونية |
| 16. | تسمح التجارة الإلكترونية من اتمام العمل من المنزل، وهذا ما يقلل الازدحام وخاصة الازدحام المروري والتلوث الناجم عنه |
| 17. | نمط B2B أي (Business to Business) ينطبق هذا المفهوم على الشركات التي تقوم بإعداد أنشطة التجارة الإلكترونية لبيع المنتجات للشركات الأخرى. |
| 18. | يعد النموذج B2C النموذج الذي تتبعه الشركات التي تباع للمستهلك النهائي، وتمثل أغلبية أنماط التجارة الإلكترونية |
| 19. | النمط C2B أي (Customer to Business) وهو انعكاس لنموذج الأعمال التقليدي، حيث يضع المستهلك خدمته تحت تصرف الشركات. |
| 20. | النمط C2C أي (Customer to Customer) يتناول نموذج العلاقات القائمة بين المستهلكين، وهو الأمر الشائع في منتديات الحوار و marketplaces مثل موقع OLX أو السوق المفتوح على سبيل المثال |
| 21. | تُعتبر البطاقة المصرفية بالإنجليزية Debit Card إحدى وسائل الدفع الإلكتروني، التي تُشبه في شكلها البطاقة الائتمانية، فهي بطاقة بلاستيكية صغيرة تمتلك رقمًا مميزًا مرتبطًا برقم الحساب البنكي للمستخدم |

تم إنتاج هذا المادة العلمية بمساعدة مالية من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ENI CBC لحوض البحر الأبيض المتوسط. محتويات هذه المادة العلمية هي المسؤولية الوحيدة للأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT) ولا يمكن بأي حال من الأحوال

GREENLAND

| | |
|-----|--|
| 22. | تعتبر البطاقة الذكية بالإنجليزية Smart Card : إحدى الوسائل التي يمكن من خلالها إنجاز عمليات الدفع الإلكتروني المختلفة، وتكون هذه البطاقة مزودة بمعالجات ذكية تُحدد هوية المُستخدم وتُخزن بياناته |
| 23. | تُعرف المحفظة الإلكترونية بالإنجليزية E-Wallet بأنها تطبيق إلكتروني تُجرى من خلاله عمليات الدفع الإلكترونية من خلال الهاتف الخاص بالمستخدم، وتتميز المحفظة الإلكترونية بإمكانية استخدامها على مدار الساعة، |
| 24. | تُعتبر خدمة التحويل البنكي للأموال بالإنجليزية Electronic Funds Transfer التي يُشار إليها بالاختصار (EFT) إحدى وسائل الدفع الإلكتروني |
| 25. | تُعتبر الشيكات الإلكترونية بالإنجليزية Electronic Check إحدى وسائل الدفع الإلكتروني، فالشيك الإلكتروني مُصمم ليقوم بنفس الوظيفة التي يقوم بها الشيك الورقي العادي |
| 26. | مكونات التجارة الإلكترونية: أولاً: البيع ... ثانياً: الموقع الإلكتروني .. ثالثاً : وسيلة الدفع الإلكترونية ... رابعاً: المخازن ... خامساً: التسويق الإلكتروني.. سادساً: فريق عمل .. سابعاً إدارة الجودة |
| 27. | من أساسيات التجارة الإلكترونية أن يكون الموقع إلكتروني متوافق مع الهواتف الذكية |
| 28. | التسويق بطريقة احترافية واحد من الأسباب المهمة للنجاح في التجارة الإلكترونية، سواء كنت في بداياتك في عالم التجارة الإلكترونية، أو ترغب في التوسع وزيادة العملاء |
| 29. | يعتقد مراقبون أن من المحركات الرئيسية لنمو التجارة الإلكترونية في الشرق الأوسط، ولا سيما في منطقة الخليج، ستكون إمكانات الإنفاق غير مرتفعة بسبب ارتفاع دخل الفرد |
| 30. | ثقافة التعامل التجاري الإلكتروني تظهر بعض البوادر الإيجابية في الأجيال الصاعدة |

تم إنتاج هذا المادة العلمية بمساعدة مالية من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ENI CBC لجوض البحر الأبيض المتوسط. محتويات هذه المادة العلمية هي المسؤولية الوحيدة للأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT) ولا يمكن بأي حال من الأحوال

اعتبارها على أنها تعكس موقف الاتحاد الأوروبي أو هيكل إدارة البرنامج.

GREENLAND

| | |
|-----|---|
| 31. | إن استخدام التجارة الإلكترونية، يرتبط بصفة مباشرة بمدى تطبيق نظم الحماية الفكرية |
| 32. | إن نجاح و تطوير التجارة الإلكترونية، يتوقف على وجود تعاون و تنسيق بين كافة الجهات و المؤسسات و الدول و هذه الأخيرة تقتضي تحقيق تعاون دولي ذا نتائج ملموسة |
| 33. | إن اختيار المنتج الذي سوف تبعة يمكن أن يكون الخطوة الأولى لعملية إعداد التجارة الإلكترونية ويمكن أن تكون الأخيرة، لكن بالتأكيد تعد إحدى أهم المراحل |
| 34. | من المشكلات التي تواجه التجارة الإلكترونية انخفاض الوعي بأهمية عقد الصفقات التجارية إلكترونيا من حيث أنها توفر الوقت و تشمل كل الأسواق و المستهلكين المحتملين في العالم |
| 35. | إن فائدة وجود أعمال أونلاين هي أنك لا تحتاج إلى القلق بشأن التكاليف لقاء الكهرباء، الاستئجار العقاري ورواتب العمال |

تم إنتاج هذا المادة العلمية بمساعدة مالية من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ENI CBC لحوض البحر الأبيض المتوسط. محتويات هذه المادة العلمية هي المسؤولية الوحيدة للأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT) ولا يمكن بأي حال من الأحوال

اعتبارها على أنها تعكس موقف الاتحاد الأوروبي أو هيكل إدارة البرنامج.



GREENLAND

المراجع / References

1. تجارة إلكترونية <https://ar.wikipedia.org/wiki>
2. أهمية التجارة الإلكترونية <https://weblytech.com>
3. ما هي التجارة الإلكترونية؟ تعريف التجارة الإلكترونية لعام 2022
<https://ecommerce-platforms.com/ar/glossary/ecommerce>
4. نعيمة يحياوي و مريم يوسف (2017): التجارة الإلكترونية وآثارها على اقتصاديات الأعمال العربية .. المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية - عدد 6
5. مقدمة حول التجارة الإلكترونية: مفهومها، أنواعها، ومميزاتها تصفح على موقع فرصة
<https://www.for9a.com/learn>
6. ما المقصود بالتجارة الإلكترونية؟-<https://www.oracle.com/ae-/ar/cx/ecommerce/what-is-ecommerce>
7. ما هي التجارة الإلكترونية؟ <https://www.syr-res.com/article/6413.html>
8. 5 أساسيات للنجاح في التجارة الإلكترونية
<https://blog.mostaql.com/5rules-to-succeed-in-ecommerce>
9. أساسيات التجارة الإلكترونية: 9 عناصر أساسية لنجاح التجارة الإلكترونية
<https://motaber.com>
10. بسام نور (2003): التجارة الإلكترونية - كيف ومتى واين
11. وزارة التجارة في المملكة العربية السعودية (2021): الدليل الإرشادي للمتاجر الإلكترونية
12. نادي ملتقى التجارة الإلكترونية (2021): الوصايا العشر لأي متجر إلكتروني يريد النجاح
13. منصة لوسيديا (2021): التجارة الإلكترونية مع الاتجاهات الحديثة للصناعة
14. مصطفى يوسف كافي (2009): التجارة الإلكترونية

تم إنتاج هذا المادة العلمية بمساعدة مالية من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ENI CBC لحوض البحر الأبيض المتوسط. محتويات هذه المادة العلمية هي المسؤولية الوحيدة للأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT) ولا يمكن بأي حال من الأحوال

اعتبارها على أنها تعكس موقف الاتحاد الأوروبي أو هيكل إدارة البرنامج.

15. متطلبات نجاح التجارة الالكترونية في الوطن العربي
<https://saday.gq/success-requirements-for-e-commerce-in-the-arab-world>
16. التجارة الإلكترونية : الاتجاهات ، المنصات وأفضل الاستراتيجيات
<https://hotmart.com/ar/blog>
17. المؤسسة المصرية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة: طريقة إنشاء نظام تجارة إلكترونية خاص بك
<https://www.efsme.org/page/71>
18. كيف تفتح مشروع تجارة إلكترونية ناجح؟ تصفح على موقع فرصة
<https://www.for9a.com/learn>
19. معوقات التجارة الالكترونية وكيف يمكن التغلب عليها | مشاكل وحلول التجارة الالكترونية
<https://www.hyperpay.com/ar/>
20. المؤسسة المصرية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة : مزايا إمتلاك تجارة إلكترونية
<https://www.efsme.org/page/69>
21. Dave Chaffey (2011): E-Business & E-Commerce Management: Strategy, Implementation and Practice (5th Edition)
22. Quirk eMarketing (2012) Online Marketing Essentials. Lardbucket. <http://2012books.lardbucket.org/pdfs/online-marketing-essentials.pdf> Accessed 31 July 2015
23. Rahman M.M (2021): Digital Marketing: Key Concept of Digital Marketing: To identify an idea about digital marketing .
24. Teresa Piñeiro-Otero and Xabier Martínez-Rolán (2016): Understanding Digital Marketing—Basics and Actions (p 37-76) .. © Springer International Publishing Switzerland 2016 C. Machado and J.P. Davim (eds.), MBA, Management and Industrial Engineering, DOI 10.1007/978-3-319-28281-7_2

تم إنتاج هذا المادة العلمية بمساعدة مالية من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ENI CBC لحوض البحر الأبيض المتوسط. محتويات هذه المادة العلمية هي المسؤولية الوحيدة للأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري (AASTMT) ولا يمكن بأي حال من الأحوال