AD FAZ
MARKETING SERVICES

التجارة الإلكترونية

الفهرس

التجارة الإلكترونية
مقدمة عن التجارة الإلكترونية 4
فوائد التجارة الإلكترونية 6
مميزات وعيوب التجارة الإلكترونية 13
تحديات التجارة الإلكترونية 16
منصات التجارة الإلكترونية 18
احصائيات هامة عن التجارة الالكترونية 24

بيع المنتجات على الإنترنت
نصائح إضافية للبيع عبر الانترنت 35
بيع المنتجات المادية والرقمية 36
كيف تبيع عن طريق سوق أمازون 39
ما هو موقع علي بابا 45
الدروبشيبينغ 48

انشاء المتاجر الكترونية
كيفية إنشاء متجر إلكتروني على شوبيفاي (Shopify) 52
انشاء متجر على سلة 63
منصة زد (Zid) 68

بوابات الدفع الالكتروني
ما هي بوابات الدفع الالكتروني 71
أفضل بوابات الدفع الالكتروني في العالم العربي 72

التسويق بالعمولة
ما هو التسويق بالعمولة أو الأفلييت 76
نصائح مهمة لنجاحك كمسوق بالعمولة 79
أفضل مواقع التسويق بالعمولة 80

الحملات الإعلانية
أهداف وفوائد الحملات الإعلانية 89
إعلانات تويتر Twitter 90
خطوات إنشاء حملة إعلانات Twitter بنجاح 91
إعلانات إنستجرام Instagram 94
مدير إعلانات سناب شات 97

كيف تدير العمل عن بعد
أسرار إدارة فريق عمل عن بعد بفاعلية 101

كتابة المحتوى
كتابة المحتوى بشكل أفضل 106
٤ خطوات لضمان كتابة المحتوى التسويقي 110

الخدمات الالكترونية
الخدمات التي تتم عن طريق الانترنت 112
خدمات تصميم الجرافيك 113
خدمات الكتابة والتحرير 115

تصميم المواقع
فوائد تصميم المواقع 119
مكونات الموقع الإلكتروني 120
خطوات انشاء موقع الكتروني 122
كيف تجلب زيارات لموقعك 123

AD FAZ
MARKETING SERVICES

01 التجارة الإلكترونية

مقدمة عن التجارة الإلكترونية:

يقصد بالتجارة الالكترونية ممارسة النشاط التجاري عبر أنظمة الكمبيوتر والشبكات مثل الإنترنت وشبكة نظام اللوحات الإخبارية، فهي مفهوم جديد يشرح عملية بيع أو شراء أو تبادل المنتجات من خلال أنظمة الكمبيوتر وشبكات الإنترنت

ولا تقتصر التجارة الالكترونية على عمليات البيع بل تشمل أيضا عمليات الإعلان التجاري وتبادل البيانات إلكترونيا، ويرتبط نمو التجارة الالكترونية بنمو تقنيات الحركات المالية لأن معظم أنشطة التجارة الالكترونية تتم عبر الإنترنت.

ويتم تقسيم التجارة الالكترونية إلى ثلاثة أنواع رئيسية :

- تجارة إلكترونية بين الشركات والشركات: مثل التجارة الالكترونية بين شركة معينة وشركائها من الشركات الأخرى

- تجارة إلكترونية بين الشركات والمستهلكين أو الزبائن: مثل التجارة الالكترونية بين شركات البيع على الإنترنت وزبائنها

- تجارة إلكترونية بين الزبائن والزبائن: مثل عملية التجارة الالكترونية التي يقوم بها موقع الذي يشكل منطقة حرة لتواصل الزبائن الراغبين في الشراء أو تبادل المنتجات

ما هي فوائد التجارة الإلكترونية :

التجارة الاكترونية: هي عملية التبادل التجاري للسلع والخدمات بواسطة شبكة الإنترنت أو أي شبكة أخرى وذلك فهي تتبع نفس قواعد التجارة التقليدية من حيث أن المشتري والبائع يلتقيان من أجل تبادل السلع والخدمات مقابل النقود

ولكن بدلامن أن تتم هذه اللقاءات من خلال المتاجر أو المحلات التي تتم من خلال الاتصالات التليفونية أو عبر الكتالوجات الخاصة بالسلع والخدمات عن طريق طرق الدعاية والإعلان عبر الصحف والمجلات والوسائل المرئية والمسموعة الأخرى, فإنهم يلتقون عبر الإنترنت.

وبالتالي فإن التجارة الإلكترونية توفر أقصى درجات الراحة للمشتري الذي يستطيع زيارة عشرات بل مئات المواقع الإلكترونية التي تعرض نفس السلعة وبأكثر من طريقة.

وبذلك يستطيع مقارنة الأسعار ومصاريف الشحن مثلا دون أن يتطلب ذلك مغادرته لمنزله أو مكتبه وذلك يكون قرار الشراء مبنيا على معلومات وافرة ودقيقة في نفس الوقت، كما تعد التجارة الإلكترونية فرصة رائعة لالتقاط السلع المرغوبة للمشتري في وقت قياسي.

تحدثنا عن المشتري
وهو أحد طرفي العملية فقط فماذا عن البائع أيضا توفر التجارة الإلكترونية على البائع العديد من أشكال المصروفات التي تتحملها السلعة قبل وصولها للمشتري

فهو لا يحتاج إلى عدد ضخم من مندوبي التوزيع أو المبيعات ولا يحتاج كذلك إلى طبع مئات الكتالوجات الدعائية التي يوضح فيها مزايا سلعه وخدماته للمشترى،

ايضا اذا كانت السلعة عبارة عن منتج إلكتروني يمكن تحميله من خلال شبكة الانترنيت,

فإن مصاريف الشحن في هذه الحالة ستكون صفرا وبذلك لا تتحمل السلعة مصاريف إضافية،

الفائدة الأخرى للتجارة الإلكترونية بالنسبة للبائع وهي مهمة جدا هي عدم اضــطراره لشراء متجر أو مكان يعرض فيه سلعه وخدماته

بل إنه يستطيع أن يعرض سلعه في عشرات بل مئات المواقع الإلكترونية المتخصصة نظير تكلفة قليلة بالنسبة للتجارة التقليدية.

ما هي فوائد التجارة الإلكترونية :

الدخول في التجارة إلكترونية أسهل من أي وقت مضى. لقد ولت الأيام التي يتم التعاقد مع مصمم الويب للحصول على موقع الكتروني لممارسة الاعمال التجارية .

في الوقت الحالي ، تمّكن قوالب التصميم والنماذج الثابتة من إطلاق متجر للتجارة الإلكترونية في غضون دقائق.

ونتيجة لذلك ، يحصد الناس جميع الفوائد التي تقدمها متاجر التجارة الإلكترونية.

فيما يلي سبعة أسباب تجعل التجارة الإلكترونية خيارًا جذابًا لرواد الأعمال:

امتداد عالمي - مع متجر فعلي، ستقتصر جغرافيًا على الأسواق القريبة ، أي إذا كان لديك متجر في نيويورك وتريد أيضًا البيع في نيو جيرسي ، فستحتاج إلى فتح موقع فعلي آخر. التجارة الإلكترونية ليس لديها هذا القيد. بدلاً من ذلك ، يمكنك البيع لأي شخص في أي مكان في العالم عبر نشاطك التجاري الإلكتروني الرقمي.

دائما مفتوح - عادة ما تكون ساعات العمل الفعلية للشركات محدودة ، ولكن يبقى متجر التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت «مفتوحًا» ٢٤ ساعة يوميًا ، سبعة أيام في الأسبوع ، وأيام ٣٦٥ في السنة. هذا مريح للغاية للعميل وفرصة ممتازة للتجار.

وفورات في التكاليف - تتمتع شركات التجارة الإلكترونية بتكاليف تشغيل أقل بكثير مقارنة بالمتاجر الفعلية. لا يوجد إيجار ، ولا يوجد موظفين للتأجير والدفع ، وقليل جدا من تكاليف التشغيل الثابتة. هذا يجعل متاجر التجارة الإلكترونية تنافسية للغاية على السعر ، والذي عادة ما يزيد من حصة السوق بشكل كبير.

إدارة المخزون الآلي - إنها أسهل بكثير لأتمتة ادارة المخزون من خلال استخدام الأدوات الإلكترونية عبر الإنترنت وموردي الجهات الخارجية. وقد وفر هذا شركات التجارة الإلكترونية مليارات الدولارات من المخزون وتكاليف التشغيل. كما أصبحت إدارة المخزون معقدة بشكل متزايد. يمكنك الآن إدارة مخزونك عبر قنوات متعددة بسهولة كبيرة. لذلك ، يمكنك بيع ومراقبة الأسهم الخاصة بك في متجرك الخاص وكذلك الأسواق مثل eBay ، الأمازون أو Etsy وغيرها.. .

تسويق مستهدف - يمكن للتجار عبر الإنترنت جمع كمية مذهلة من بيانات المستهلك لضمان استهداف الأشخاص المناسبين لمنتجاتهم. هذا يقلل من تكلفة اكتساب العملاء ويسمح لأعمال التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت بالبقاء نشيطة للغاية. تخيل أن تكون قادرًا على استهداف الذكور الذين تتراوح أعمارهم بين ١٨ و ٢٤ عامًا والذين يعيشون في المناطق محددة. هذا تسويق مستهدف التركيز بالنسبة لك ، لا توجد طريقة تحصل عليها من خلال متجر فعلي فقط.

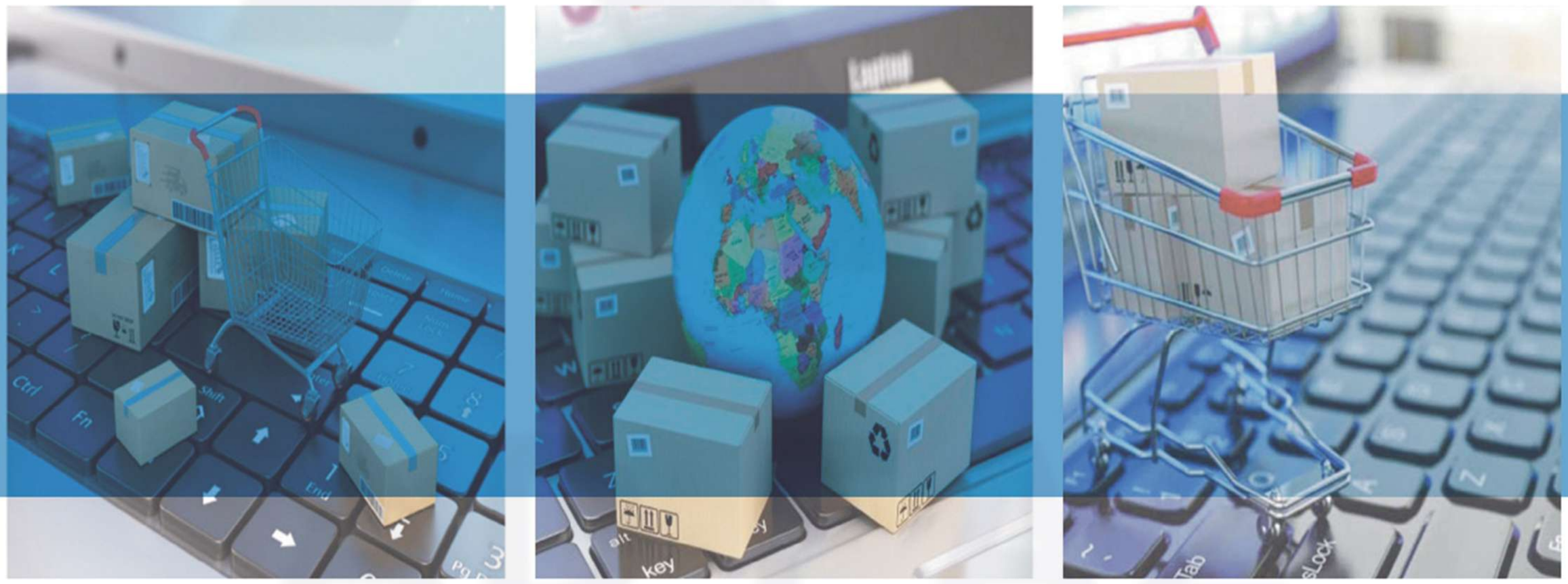
هيمنة السوق المتخصصة - بسبب انخفاض تكاليف التشغيل ، والقدرة على استهداف خاص بك للعميل المثالي بالإضافة إلى الوصول إلى جمهور عالمي يجمعه موقع ويب للتجارة الإلكترونية ، فهذا يضمن أرباح شركتك.

موقع الاستقلال - التجارة الإلكترونية لا يرتبط مالك النشاط التجاري بأي موقع واحد عند تشغيل نشاطه التجاري. طالما لديك كمبيوتر محمول واتصال بالإنترنت ، يمكنك تشغيل أعمال التجارة الإلكترونية الخاصة بك.

أي نوع من التجارة الإلكترونية يمكن أن تبدأ؟

هناك الكثير من الطرق المختلفة لبدء مشروع التجارة الإلكترونية الخاص بك.

الخيار الأكثر تقليدية هو بيع المنتجات عبر الإنترنت التي تقوم بتخزينها وتعبئتها بنفسك. ومع ذلك ، لم يعد هذا هو الخيار الوحيد. اليوم ، يمكنك تلقي كسب المال مقابل الخدمات التي تقدمها عبر الإنترنت. هناك أي ًضا خيار لتطوير مبيعات التجزئة من خلال المنتجات التي يتم تسليمها من قبل أشخاص آخرين من خلال دروبشيبينغ



أي نوع من التجارة الإلكترونية يمكن أن تبدأ؟

مخازن السلع المادية: هؤلاء هم تجار التجزئة على الإنترنت النموذجيون الذين تراهم في كل مكان. يمكن للمتسوقين شراء منتجاتهم من خلال الهواتف الذكية أو أجهزة الكمبيوتر المكتبية. إذا كنت تدير متجرًا يحتوي على سلع مادية ، فيمكنك إما تخزين العناصر وإرسالها بنفسك ، أو يمكنك الحصول على شخص آخر يتعامل مع المنتجات نيابة عنك. إذا اخترت طريقة تنفيذ بديلة ، مثل دروبشيبينغ ، فسيتعامل شخص آخر مع العبوة والشحن. تتضمن أمثلة متاجر المنتجات المادية كل شيء من Warby Parker إلى Zappos.

تجار التجزئة للخدمات: يمكنك أيضًا بيع الخدمات عبر الإنترنت في شكل كل شيء من الدعم الإعلاني إلى التصميم الجرافيكي. بفضل المشهد الرقمي ، أصبحت الخدمات تحظى بشعبية متزايدة كحل مبيعات. لا يوجد حد للمواهب التي يمكنك تقديمها لعملائك مقابل النقد. ما عليك سوى إلقاء نظرة على شركات مثل Craigslist و Fiverr ، والتي تعمل كمنصة لتقديم الخدمات للعمال المستقلين. هناك أيضًا شركات قائمة على الخدمات تقدم كل ما تقدمه على أساس عرض الأسعار وتبني علاقات متعمقة مع العملاء.

المنتجات الرقمية: يتم التعامل مع معاملات التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت ، وهذا يعني أنه بالإضافة إلى توفير المنتجات والخدمات المادية للعملاء ، يمكنك أيضًا توفير المنتجات الرقمية التي يمكنهم تنزيلها عبر الإنترنت. غالبًا ما تتضمن هذه الأنواع من المنتجات أشياء مثل الدورات التدريبية عبر الإنترنت أو البرامج أو حتى الرسومات لاستخدامها على موقع الويب. قد تأتي المنتجات الرقمية أيضًا في شكل أدلة أو كتب إلكترونية.

مميزات التجارة الإلكترونية:

هناك العديد من المميزات والإيجابيات التي نتجت عن ظهور التجارة الإلكترونية ونموها وتطورها بشكل ملحوظ في عالم التسوق والتجارة عن طريق الإنترنت، وفيما يلي سوف نتعرف على أهم مزايا التجارة الالكترونية ،

١- توفير الوقت والمجهود:

عشاق التسوق سوف يستمتعون بأي من مواقع التسوق على الإنترنت حيث أنه يتيح لهم شراء ما يريدون وهما بمنزلهم وبمجرد ضغطة زر بجهاز اللابتوب أو عن طريق الجوال الخاص بك، تمتلك كل ما ترغب بامتلاكه دون استغراق ساعات طويلة مملة في التسوق والتجول بين المولات والمحلات التجارية وهذه تعد من أهم مزايا التجارة الالكترونية.

٢- الدفع ببطاقات الإئتمان:

العديد من مواقع التسوق الإلكتروني توفر وسيلة دفع عن طريق بطاقة الائتمان وذلك ما يفضله العديد من الأشخاص، لعدم امتلاكهم المال للدفع كاش.

٣-الحرية :

من مزايا التجارة الالكترونية أن عملية الشراء والبيع في المواقع الإلكترونية غير مقيدة بأي مواعيد أو بزمان محدد، فيمكنك طلب منتج ببلد ما في قارة أخرى مختلفة، ويصل إليك في غضون أيام قليلة، كما يوفر لك الموقف العديد من الخيارات وإذا كنت ترغب بمنتج ليس موجود، يمكن حجزه وطلبه عندما يكون متاح على الفور.

لن تحتاج لتعيين حارس أمان!

تحتاج المولات والمحلات التجارية إلى نظام أمن وحراسة، ولكن لن يتطلب منك الموقع التجاري الإلكتروني تعيين عدد كبير من الموظفين، ومنهم رجل الآمن، فلن تحتاج لحماية منتجاتك أو القلق بشأنها.

مميزات التجارة الإلكترونية:

٤- الوصول لعميلك بسهولة:

مع نمو التسويق الرقمي سوف تكتشف العديد من الأدوات والطرق للوصول إلى عميلك المستهدف بسهولة وفي أي وقت، وأثناء وهو مشغول في عمله، يمكن أن يظهر إعلان ما عن منتج بموقعك ويكون العميل بحاجة إليه في الوقت الحالي، فيقوم بطلبه وشرائه.

٥- مشاهدة أراء الآخرين:

لكل موقع يوجد قسم خاص بأراء العملاء لتقييم الخدمة، فعند وجود العديد من التقييمات الجيدة، هذا ما يشجع عملاء جدد للتعامل مع الموقع الخاص بك.

٦- معرفة ما يريده العميل:

يمكنك توقع ما يريده العميل عن طريق تاريخ سلوكه الشرائي بالعمليات السابقة، حينها يمكنك عرض مقترحات لما يتوقع شراءه لتحفزه على ذلك.

عيوب التجارة الإلكترونية :

بعد أن تعرفنا على أهم مزايا التجارة الالكترونية، وسوف نعرض الآن أهم وأشهر العيوب بالنسبة لصاحب الموقع أي التاجر، أو بالنسبة للعميل الذي يتعامل بشكل مباشر مع المنتج أو الخدمة التي تقدمها المواقع.

١- النصب والاحتيال:

تعد من أشهر عيوب التجارة الالكترونية أو المخاطر التي من الممكن أن يتعرض لها أي شخص يتعامل بشكل مباشر مع مواقع المتاجر الإلكترونية، أو قد يتعرض لها صاحب المواقع ذاته، هو أمر النصب من أحد الأشخاص أو المواقع الأخرى، فقد يوم شخص ما بالسيطرة على حساب المواقع الخاص بك واختراقه ومعرفة جميع أرقام الحسابات والبطاقات الإئتمانية وسرقتها

٢- غياب حماية الخصوصية:

عدم القدرة على حماية خصوصية عملاء الموقع الخاص بك، تعد من أخطر عيوب وسلبيات التسوق الإلكتروني، حيث من الممكن أن تتعرض بياناتك للسرق والاختراق بشكل كامل وفي غضون ثواني قليلة.

٣- مافيا البنوك:

من عيوب التجارة الإلكترونية السماح لمافيا سرقة البنوك تحويل اختصاصهم لسرقة المتاجر الإلكترونية وذلك من خلال مراقبة أكواد المواقع أو من خلال اختراق حسابات العملاء وسرقة حساباتهم البنكية للبطاقة الإئتمانية.

ما هي تحديات التجارة الإلكترونية؟

الثقة: الثقة هي كلمة كبيرة في التجارة الإلكترونية ، وتأتي في العديد من الأشكال المختلفة.

- هل يمكن لعملائكم المحتملين أن يثقوا بك كشركة؟
- يمكن أن يثقوا بوابتك الدفع المختارة لن تفشل؟
- يمكن أن يثقوا منتجاتك ذات نوعية جيدة؟
- حل دفع موثوق به مثل Paypal يمكن أن يساعد في غرس الثقة في الأشخاص الذين يزورون موقعك على الويب. باستخدام نظام مراجعة مثل Trustpilot أو تسجيل موقعك ك Google Trust store هي بعض الطرق التي يمكنك بها التغلب على هذه الحواجز المحتملة.

- الحل/ طرق دفع موثوق بها مثل Paypal يمكن أن يساعد في غرس الثقة في الأشخاص الذين يزورون موقعك على الويب. باستخدام نظام مراجعة مثل Trustpilot أو تسجيل موقعك ك Google Trust store هي بعض الطرق التي يمكنك بها التغلب على هذه الحواجز المحتملة.

ما هي تحديات التجارة الإلكترونية؟

المسائل التقنية: إذا لم تكن فكريًا من الناحية التكنولوجية ، ودعنا نكون صادقين ، فلن تكون مضطرًا للبدء متجر على الانترنت، قد تواجه المشكلات التالية:

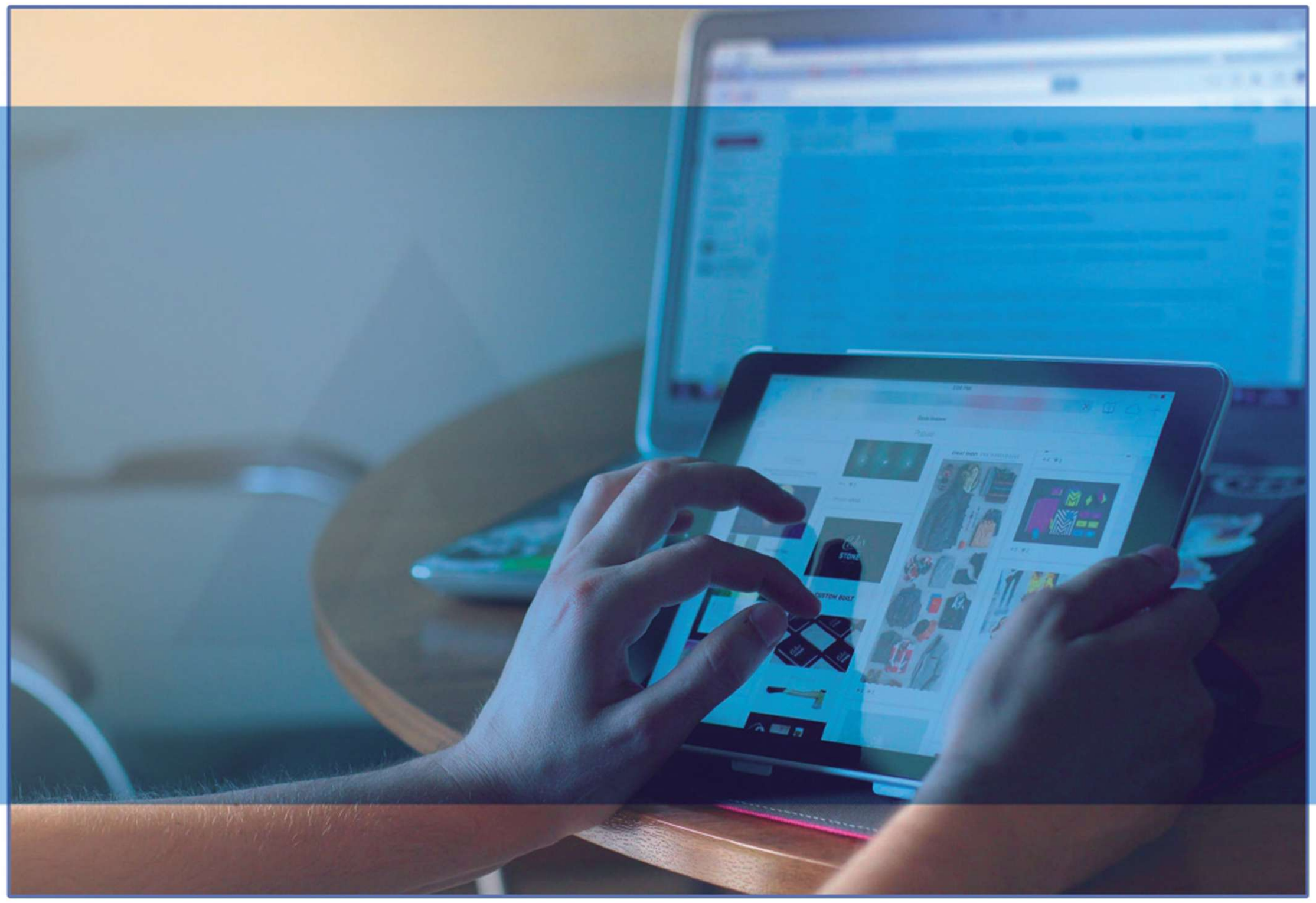
- ماذا يحدث إذا توقف حل الدفع عن العمل؟
- هل لديك معرفة بـ HTML أو CSS أو Javascript لإصلاح مشكلات التشفير؟
- إذا كنت ترغب في تصميم شعار أو ضبط رسم على موقع الويب الخاص بك ، فهل لديك أي خبرة في تصميم الويب؟

- الحل/ إذا لم تتمكن من إصلاح هذه المشكلات بنفسك ، فقد تحتاج إلى الاستعانة بمصادر خارجية.

كموقع خمسات مستقل

التى تقدم خدمات مخصصة لمساعدتك في حالة ظهور هذه المشكلات.

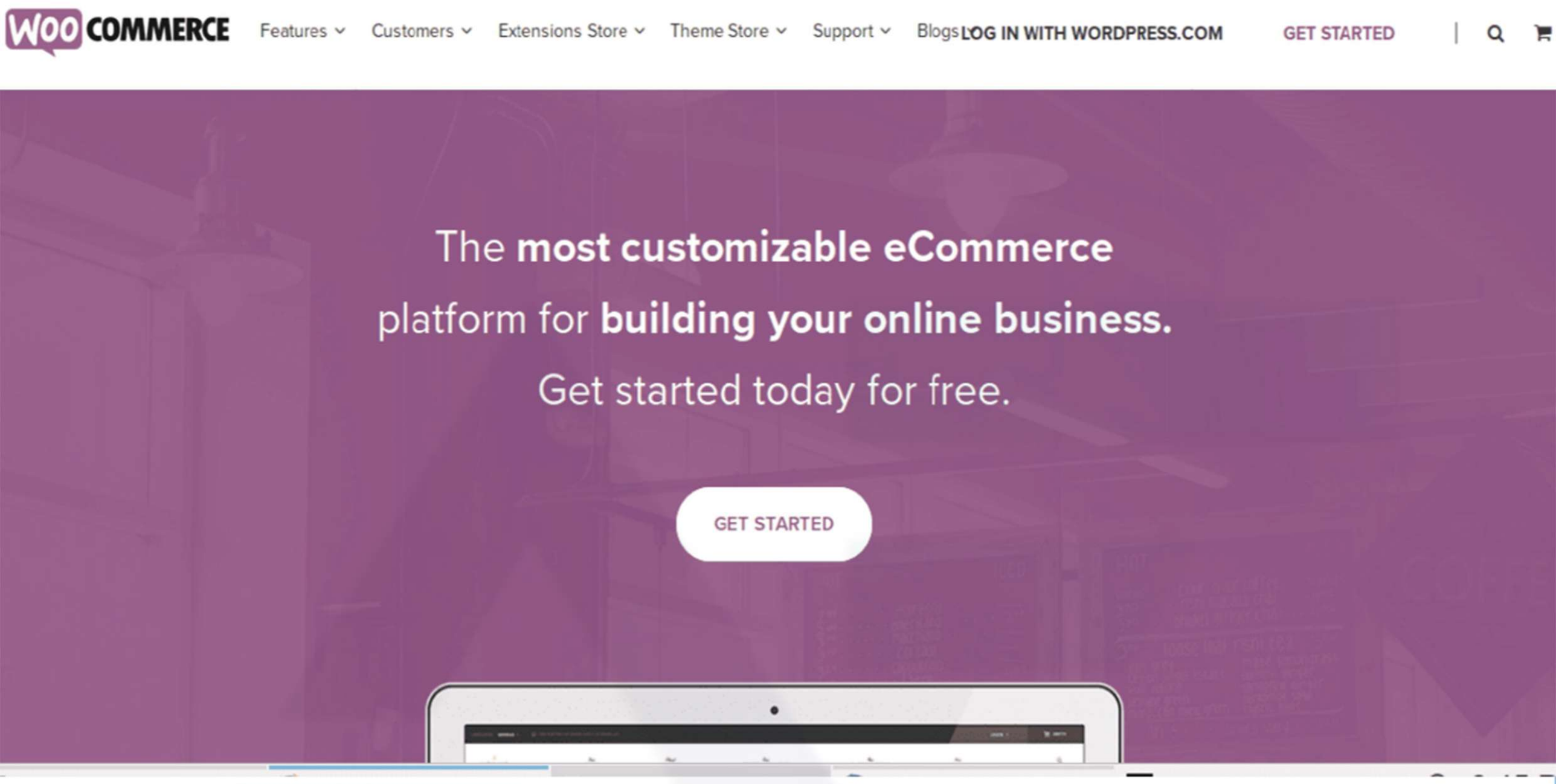
ما هي منصات التجارة الإلكترونية ؟



منصات التجارة الإلكترونية هي برامج حاسوبية تُمكّن الشركات والأفراد من بيع المنتجات والخدمات عبر شبكة الإنترنت. تحتاج المبيعات إلى برامج لإدارة العمليات الخاصة بها من قبيل المحاسبة، وإدارة الطلبيات، وإدارة المخزونات. تعمل منصات التجارة الإلكترونية على تجميع هذه القطع معًا لتقدم برنامجًا واحدًا متناسقًا ومتكاملا.

أفضل منصات التجارة الإلكترونية :

ووكومرس (WooCommerce)



ووكومرس هو في الأساس ملحق يعمل على تحويل مواقع ووردبريس إلى متاجر جاهزة للاستخدام ولديها قابلية متقدمة للتخصيص. تتميز منصة ووكومرس في جاهزيتها العالية للتهيئة لمحركات البحث، وتوفر عددا هائلا من قوالب وتصميمات ووردبريس التي يمكن استخدامها في المتجر.

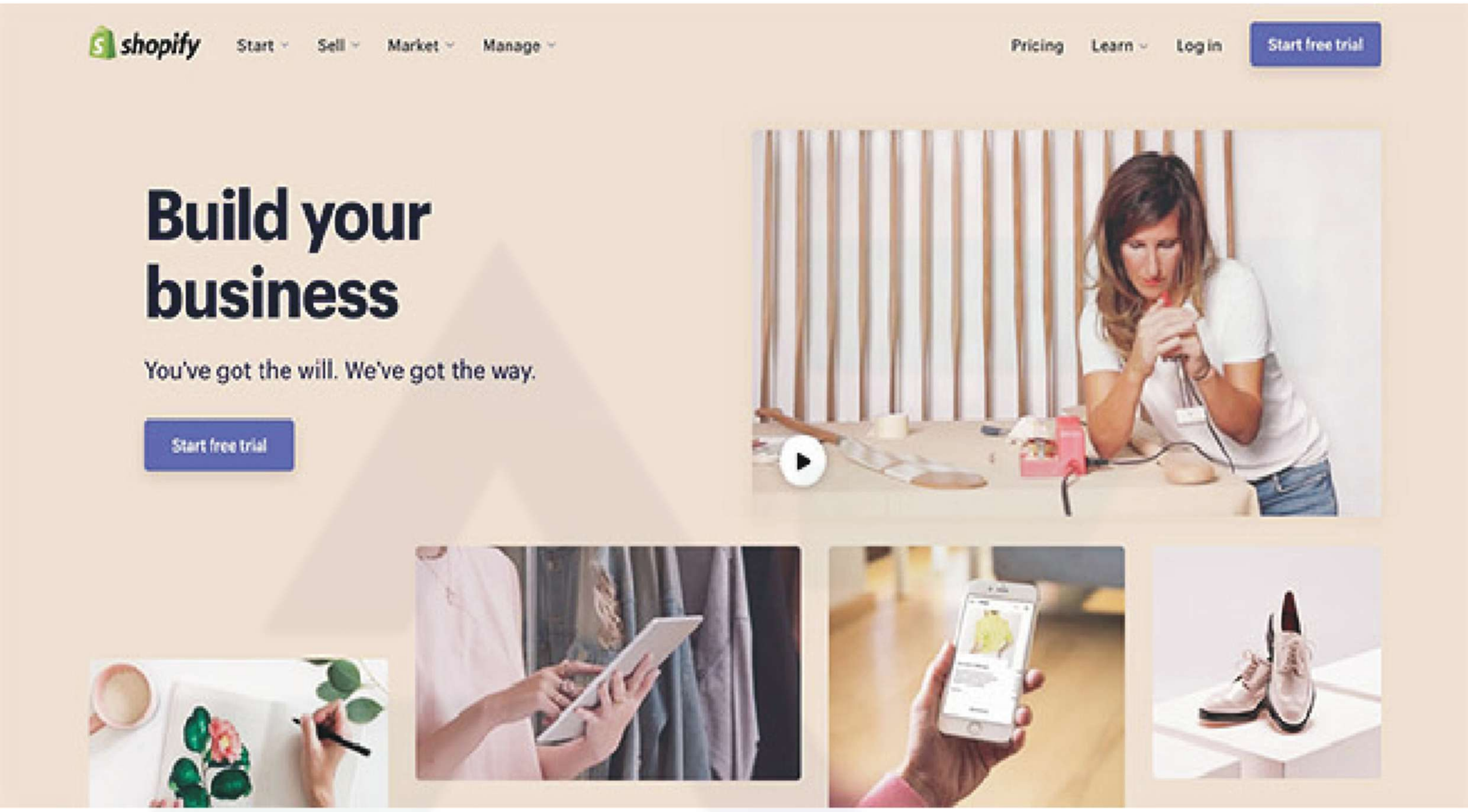
لا تحتاج للدفع مقابل استخدام ووكومرس، ولكنها كأي منصة تجارة إلكترونية مستقلة تحتاج لاستضافة تعمل عليها، كما أن كثيرًا من الوظائف الأساسية تُوفَّر عبر إضافات، مدفوعة في الغالب. لن يطرح إعداد ووكومرس مشكلة لمن لديهم خبرة في ضبط مواقع ووردبريس، إلا أن الأمر يختلف لمن ليست لديهم تجربة في ذلك، وإن كان توفر الموارد التعليمية لووكومرس بكثرة يساعد في تخطي هذا الحاجز.

المميزات:

- الأفضل من حيث الجاهزية للتهيئة لمحركات البحث.
- قابلية عالية للتخصيص.
- دعم مقبول عموما للغة العربية ولتعدد اللغات.
- توفر الكثير من الخبراء في ووردبريس للمساعدة عند الحاجة.
- إمكانية إنجاز عمليات البيع بنقرة واحدة.

أفضل منصات التجارة الإلكترونية :

منصة شوبيفاي (Shopify)



يمكننا القول أن منصة Shopify هي أكثر منصات التجارة الالكترونية شهرة في العالم ، و عن طريقها يتم دعم أكثر من مليون متجر تسوق إلكتروني .

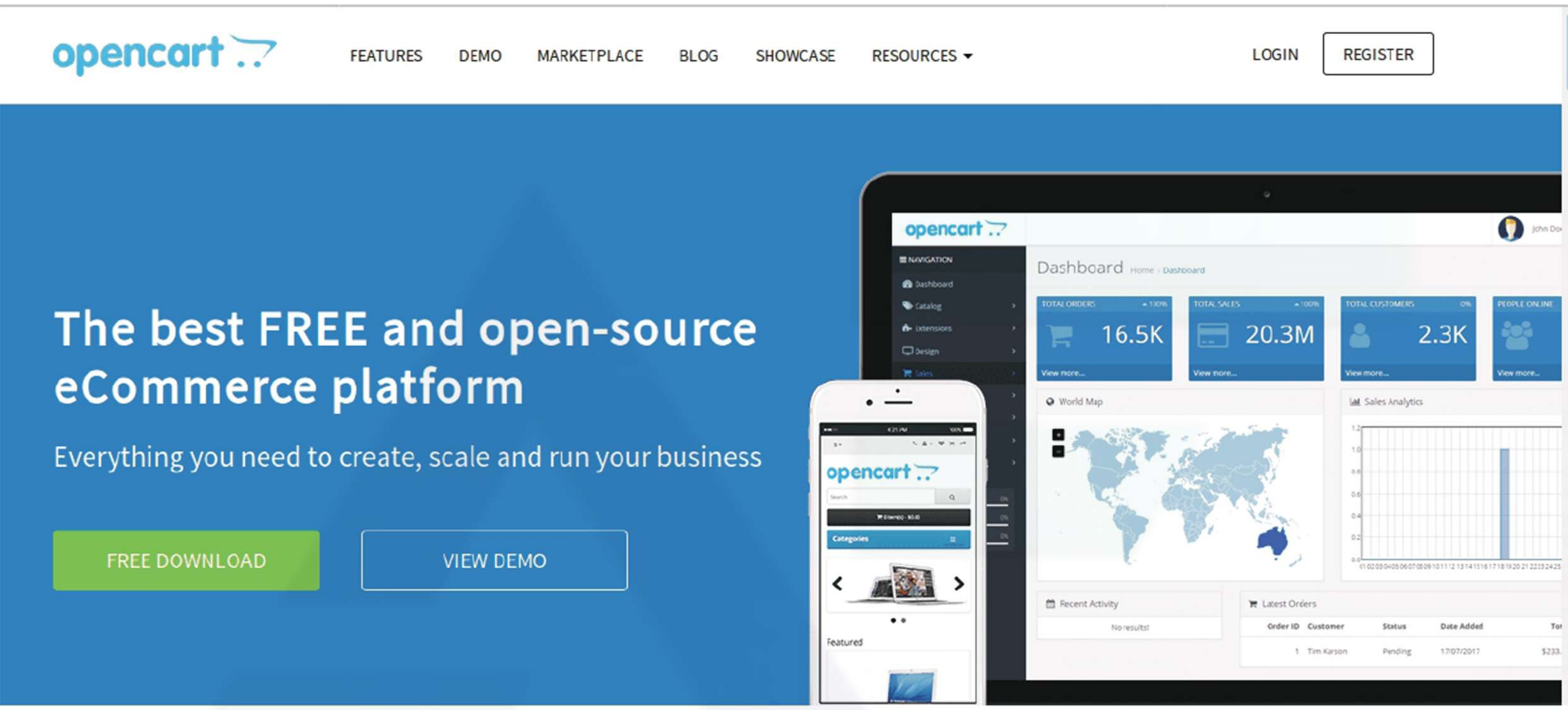
شوبيفاي سهلة الاستخدام للغاية و عن طريقها تستطبع انشاء متجر متكامل في دقائق ، و هي خيار رائع لمواقع التجارة الإلكترونية محدودة الامكانيات و الموارد التقنية .

الجزء المدهش في استخدام Shopify هي أنها متعددة الاستخدامات ، يتم استخدامها من قبل الشركات الصغيرة و الشركات واسعة النطاق على حد سواء.

منصة شوبيفاي مناسبة للمتاجر التي تعتمد على تفويض عمليات الشحن (Dropshipping) أو إعلانات فيسبوك، أوالتسويق عبر إنستقرام .

أفضل منصات التجارة الإلكترونية :

منصة أوبن كارت (OpenCart)

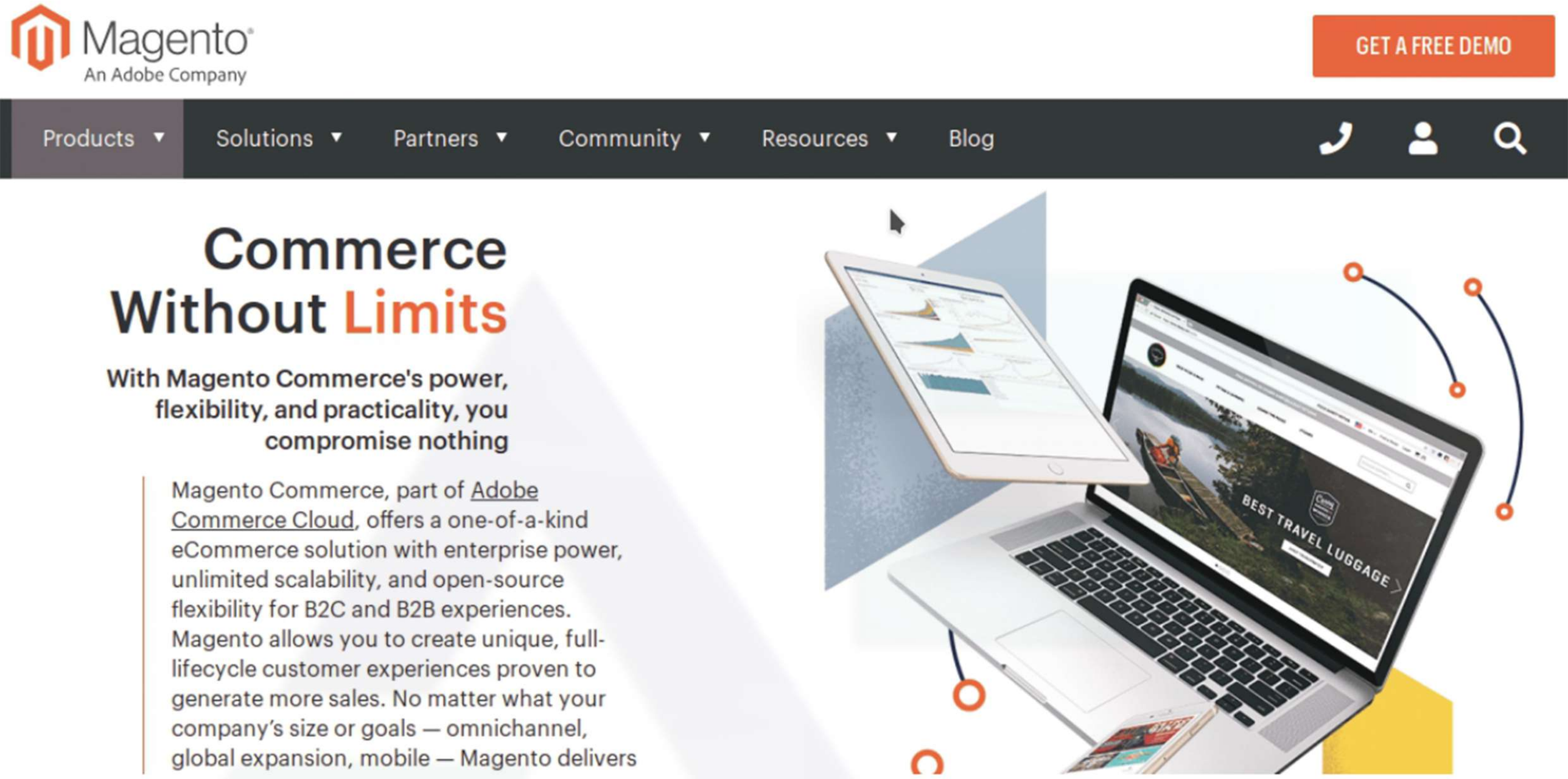


أوبن كارت هي منصة تجارة إلكترونية مستقلة حرة ومجانية. يتطلب تثبيت أوبن كارت وإعدادها خبرات تقنية، إلا أن إدارة المنتجات، والطلبيات والوظائف الأخرى سهلة عبر لوحة التحكم. تتوفر المنصة على الوظائف الأساسية في منصات التجارة الإلكترونية. كما تتوفر على الكثير من الإضافات للحصول على ميزات إضافية وللتكامل مع خدمات أخرى مثل خدمات الدفع الإلكتروني.

تأتي منصة أوبن كارت بقالب متجر نظيف ومتجاوب، ولكنك ستحتاج لشراء قالب أو تطويره إن كنت تريد مظهرًا خاصًا بمتجرك. رغم أن المنصة ذاتها مجانية إلا أن التكلفة الإجمالية قد تكون غالية نظرًا للحاجة للدفع مقابل الاستضافة وإضافات المنصة وإن احتجت للدعم من أجل تشخيص مشاكل المتجر. تناسب أوبن كارت المبتدئين في مجال التجارة الإلكترونية ممّن لديهم خلفية تقنية.

أفضل منصات التجارة الإلكترونية :

منصة ماجنتو (Magento)



ماجنتو هي منصة تجارة إلكترونية حرة، تتوفر بإصدار مستقل مجاني، وإصدار مقدَّم بصيغة خدمة موجه للشركات الكبيرة. تتميز ماجنتو بالقابلية العالية للتخصيص، بحيث يمكن الحصول على متاجر فريدة لا تشبه أي متجر آخر.

الكلفة الإجمالية لاستخدام منصة ماجنتومرتفعة، كما أنها تتطلب قدرات برمجية جيدة؛ ومن هذا المنطلق لا تناسب المبتدئين في التجارة الإلكترونية، ولكنها تناسب الشركات المتوسطة التي لديها موارد تقنية ومالية وتبحث عن متاجر فريدة.

عيوبها :

- التكلفة المرتفعة.
- الحاجة لمهارات برمجية وتقنية.
- الحاجة لخوادم بمواصفات عالية.
- لا يوجد دعم مجاني لمستخدمي الإصدار المستقل.

فوائد استخدام الذكاء الاصطناعي فى التجارة الالكترونية :

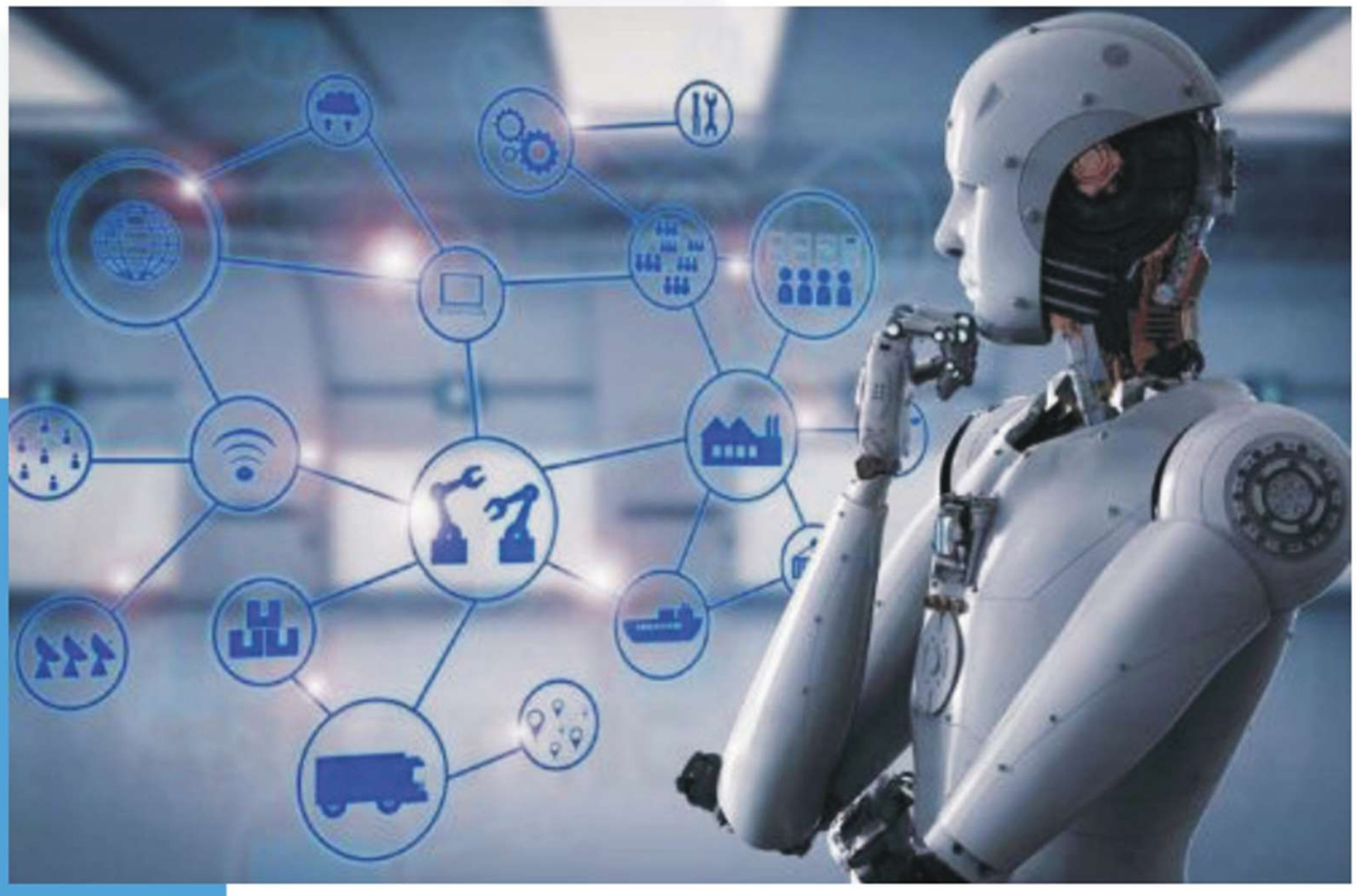
١_ تحسين خدمة العملاء من خلال تقديمها ٢٤ ساعة

٢_ تسهيل عمليات البحث وجعلها أذكى

٣_ تمتع بتخصيص فائق بفضل اقتراحات المنتجات

٤_ تخفِّف أعبائك مع إدارة مخزون أفضل

٥_ تساعدك على فهم عملاءك بشكل أفضل



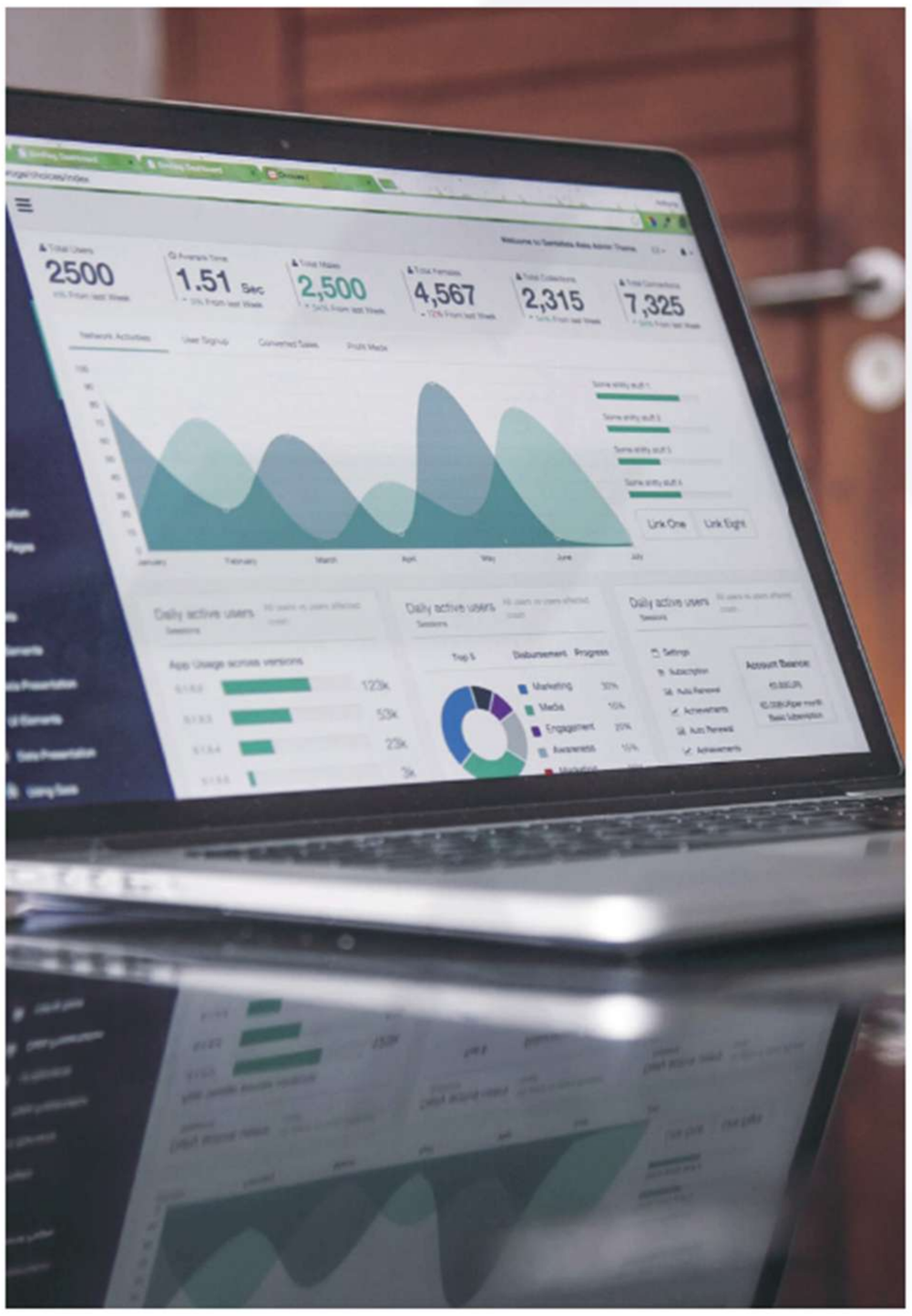
احصائيات هامة عن التجارة الالكترونية :

١٣,٤ مليار دولار حجم التجارة الإلكترونية الذي تتوقعه ‹بيفورت› عام ٢٠٢٠:

أصدرَت شركة بيفورت PAYFORT، بوابة للمدفوعات الإلكترونية في العالم العربي، تقريرها السنوي حول حالة قطاع المدفوعات الإلكترونية في العالم العربي لعام ٢٠١٥، خلال مؤتمر ومعرض التجارة الإلكترونية في الشرق الأوسط Ecommerce Show Middle East، في دبي.

شمل التقرير أكثر من ٦٠ شركةً في أسواق الإمارات والسعودية ومصر والكويت ولبنان والأردن، مستطلعاً آراءها حول التجارة الإلكترونية وسلوكيات المستخدم العربي.

وتمحورت أبرز توقعات التقرير حول قطاع المؤتمرات والفعاليات في المنطقة، إذ من المتوقع أن ترتفع قيمتها من ١٢٥ مليون دولار عام ٢٠١٤ إلى ٢٠٠ مليون دولار عام ٢٠٢٠، أي بزيادة قيمتها ٧٥ مليوناً.



تصريحات شركة أراميكس عن حجم التجارة الالكترونية

سجلت السعودية خلال عام ٢٠١٩ فائضا في ميزانها التجاري مع العالم بقيمة ٤٣٩,٤ مليار ريال، وهو ثاني أعلى فائض خلال خمسة أعوام.

يعد فائض الميزان التجاري السعودي في ٢٠١٩ ثاني أعلى فائض منذ عام ٢٠١٤، البالغ ٦٣٢,٢ مليار ريال.

وكان الميزان التجاري السعودي قد سجل فائضا قيمته ٥٩١,٥ مليار ريال في عام ٢٠١٨، وهو الأعلى خلال الأعوام الخمسة الماضية، يليه عام ٢٠١٩، ثم ٣٢٧,٤ مليار ريال في عام ٢٠١٧، و١٦٢,٨ مليار ريال في ٢٠١٦، و١٠٨,٣ مليار ريال في عام ٢٠١٥.

كيف تبدأ خطة عمل التجارة الإلكترونية :

في بداية مراحل التخطيط ، من الجيد تطوير إطار عمل لنموذج عملك. سيستمر نموذج العمل هذا في التطور أثناء إنشاء كل قسم ، لذلك لا تسعى جاهدة للحصول على خطة كاملة كاملة في المحاولة الأولى. ستقوم بإجراء تعديلات على الخطة بخطوات معينة على طول الطريق.

هناك طرق عديدة لبيع المنتجات عبر الإنترنت ونماذج أعمال مختلفة يجب متابعتها. سيكون نموذج العمل الدقيق الذي تتبعه هو النموذج الأكثر منطقية مع مواردك ومهاراتك واهتماماتك.

من أجل إنشاء أفضل خطة عمل عبر الإنترنت مع وضع منتجك في الاعتبار ، تحتاج إلى معرفة الأشياء التالية:

ماذا تبيع؟

- المنتجات المادية: الملابس والأحذية والسلع المنزلية
- المنتجات الرقمية: البرامج كخدمة المنتجات ، الدورات الإلكترونية ، الكتب الإلكترونية
- الخدمات: خدمات استشارية ، تنظيف منزلي

كيف يمكنك الحصول على منتجك؟

- التصنيع داخليًا: أنت تصنع منتجك أو خدمتك داخليًا.
- مُصنِّع تابع لجهة خارجية: أنت تُسند تصنيع منتجك أو خدمتك إلى جهة تصنيع خارجية.
- دروبشيب: أنت شريك مع مصنع دروبشيب. يعني هذا أساسًا أنهم يصنعون منتجك ويغلفونه ويشحنونه مباشرةً إلى عميلك بينما تتعامل شركتك مع علاقة العميل بأكملها .
- البيع بالجملة: تشتري سلعًا أو خدمات من شركات أخرى بالجملة وتعيد بيع هذه المنتجات في متجرك عبر الإنترنت.

نموذج العمل:

عندما تكتشف نموذج عملك ، عليك التفكير في أربعة مجالات مختلفة:

- استراتيجية تحقيق الدخل
- المنتج / الصناعة
- السوق المستهدف
- قناة المبيعات.

استراتيجية تحقيق الدخل :

تتعمق استراتيجية تحقيق الدخل في الطرق التي ستستخدمها لبيع منتجاتك.

ستنظر هذه الإستراتيجية في طرق مختلفة لتحقيق الدخل من المنتجات بما في ذلك العلامة البيضاء ، والتسمية الخاصة ، والتسويق التابع ، والبيع بالجملة ، ودروبشيبينغ ، وحتى إعلانات البيع.

المنتج / الصناعة :

قسم صناعة المنتجات هو المكان الذي تلخص فيه مكانتك الرئيسية.

على سبيل المثال ، «منتجات العناية بالبشرة النباتية».

السوق المستهدف :

في قسم السوق المستهدف ، ستكتب جملة أو نحو ذلك حول من هو السوق المستهدف في المجتمع.

إذا كنت تبيع منتجات نباتية للعناية بالبشرة ، فقد يكون سوقك المستهدف هو النساء اللائي يعتنقن أسلوب الحياة النباتي ويستخدمن منتجات العناية بالبشرة الطبيعية في نظام الجمال اليومي.

قناة المبيعات:

تشير قناة المبيعات إلى المكان الذي ستبيع فيه منتجاتك.

على سبيل المثال ، قد تبيع منتجاتك على موقع الويب الخاص بك ويجب إدخال هذا في هذا القسم.

نظرة عامة على الأعمال:

نظرة عامة على الشركة لنموذج خطة عمل للتجارة الإلكترونية,

- اسم العلامة التجارية.
- نوع الشركة.
- اسم النطاق.
- موقع ذو قيمة.
- رؤية.
- سمات العلامة التجارية.

ماذا تحتاج لكي تبدأ في التجارة الإلكترونية؟

١- المنتج :

على أي حال عالم التجارة الإلكترونية مثله مثل العالم الواقعي، هناك أكثر من استراتيجية يمكن إتباعها في اختيار المنتج، منها التخصص في نوع معين من المنتجات، أو التخصص في قطاع عريض من المنتجات، أو الجمع بين الكثير من التخصصات في متجر واحد.

اختيار المنتج هنا يجب أن يقوم على أسس مدروسة ومنها:

- الإنتاج في مقابل إعادة البيع.
- القدرة على امتلاك ميزة تنافسية من خلال خفض تكلفة الإنتاج أو الشراء من المصدر.
- القدرة على توفير الكميات المطلوبة عند الحاجة.
- حجم وقوة المنافسين.
- مستوى الطلب.
- الجودة مقابل السعر.

٢- واجهة المتجر إلكتروني :

المتجر الإلكتروني هنا يمثل موقع الويب الذي يمكن للمشترين زيارته لاصدار أوامر الشراء، المتجر الإلكتروني من المفترض أن يحتوي على نظام متكامل لإدارة كل شيء مثل:

- واجهة لعرض المنتجات (اسم كل منتج وصور له ومواصفاته الخاصة).
- نظام برمجي لإدارة حسابات المشترين والذي بناءآ عليه يربط كل أمر شراء بالعميل الذي قام به.
- نظام ذكي لربط المتجر ببوابة الدفع وبشركة توصيل المنتجات والمخازن.

في البداية عليك امتلاك استضافة مواقع جيدة، وعليك اختيار اسم نطاق يعبر عن متجرك الإلكتروني.

أما عن طريقة عمل المتجر فهناك الكثير من طرق بناء المتجر الإلكتروني .

٣- بوابة دفع :

أنت كصاحب متجر إلكتروني عليك بتحديد طرق الدفع المقبولة لديك، وعليك بامتلاك نظام لإدارة المدفوعات عن طريق الإنترنت، مثل التعاقد مع أحد بوابات الدفع (payment gateways)، التي تمكنك من استلام وإدارة المدفوعات.

ومن أشهر بوابات الدفع التي تعتمد عليها المتاجر الإلكترونية لاستقبال وإدارة المدفوعات:

- PayPal for business
- payfort

٤- مخازن لتخزين المنتجات :

المخازن تمثل عنصر في غاية الأهمية في عالم التجارة الإلكترونية، من المهم اتخاذ قرار التوزيع الجغرافي للمخازن بحكمة وبناءآ على دراسة، هذا القرار بالطبع يعتمد على العملاء المستهدفين لشراء المنتجات، .

من المهم أيضآ دارسة الطلب المتوقع بدقة وتجهيز المخازن لتغطية معدل الطلب، ويجب كما أشرنا بالأعلى الربط بين المخزون وبين واجهة الموقع الإلكتروني.

عندما يقوم أحدهم بالدخول على صفحة منتج ما ويبدأ عملية الشراء، يجب التأكد حينها من أن المنتج موجود في المخازن وجاهز للارسال.

٥- تسويق إلكتروني :

التسويق عنصر أساسي لنجاح أي بيزنس، ولأننا هنا نتحدث عن التجارة الإلكترونية فلابد أن يكون التسويق الإلكتروني هو السائد، يجب إمتلاك خطة تسويقية قوية، وتحديد ميزانية مناسبة من أجل عمل حملات إعلانية مدفوعة.

التسويق الإلكتروني يتضمن دراسة السوق لإتخاذ القرارات المناسبة لنجاح وتوسيع حجم التجارة الإلكترونية، الجدير بالذكر أن التسويق عن طريق الأميل (Email Marketing)، هو واحد من أهم قنوات التسويق الإلكتروني للمتاجر الإلكترونية.

حيث أنه يمثل وسيلة تواصل فعالة جداً مع العملاء القدامي وتعريفهم بالعروض والخصومات، ومدهم بقوائم من المنتجات التي يهتمون بها بناءاً على تاريخ شراءهم.

٦- وسيلة لارسال المنتج للمشتري :

على الرغم من أن الجانب الإلكتروني يسيطر على المشهد هنا، إلا أن هناك جانب مادي مهم جداً يجب التخطيط له بعناية لارضاء العملاء، وهو نقل المنتج من المخازن وتسليمه للمشتري، لإتمام عملية البيع بشكل كامل.

هناك خيارين أساسيين هنا: التعاقد مع شركات احترافية مستقلة متخصصة في الشحن، أو القيام بتوصيل المنتج للعميل تحت إدارة المتجر الإلكتروني ننفسه.

على أي حال من المهم جداً إعطاء عناية خاصة لمرحلة توصيل المنتج للعميل، امتلاك أو التعاقد مع نظام قوي وذكي، والكفاءة والإلتزام بالمواعيد، والقدرة على مواجهة وحل المشكلات، هي العناصر الرئيسية هنا لنجاح هذه المرحلة.

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

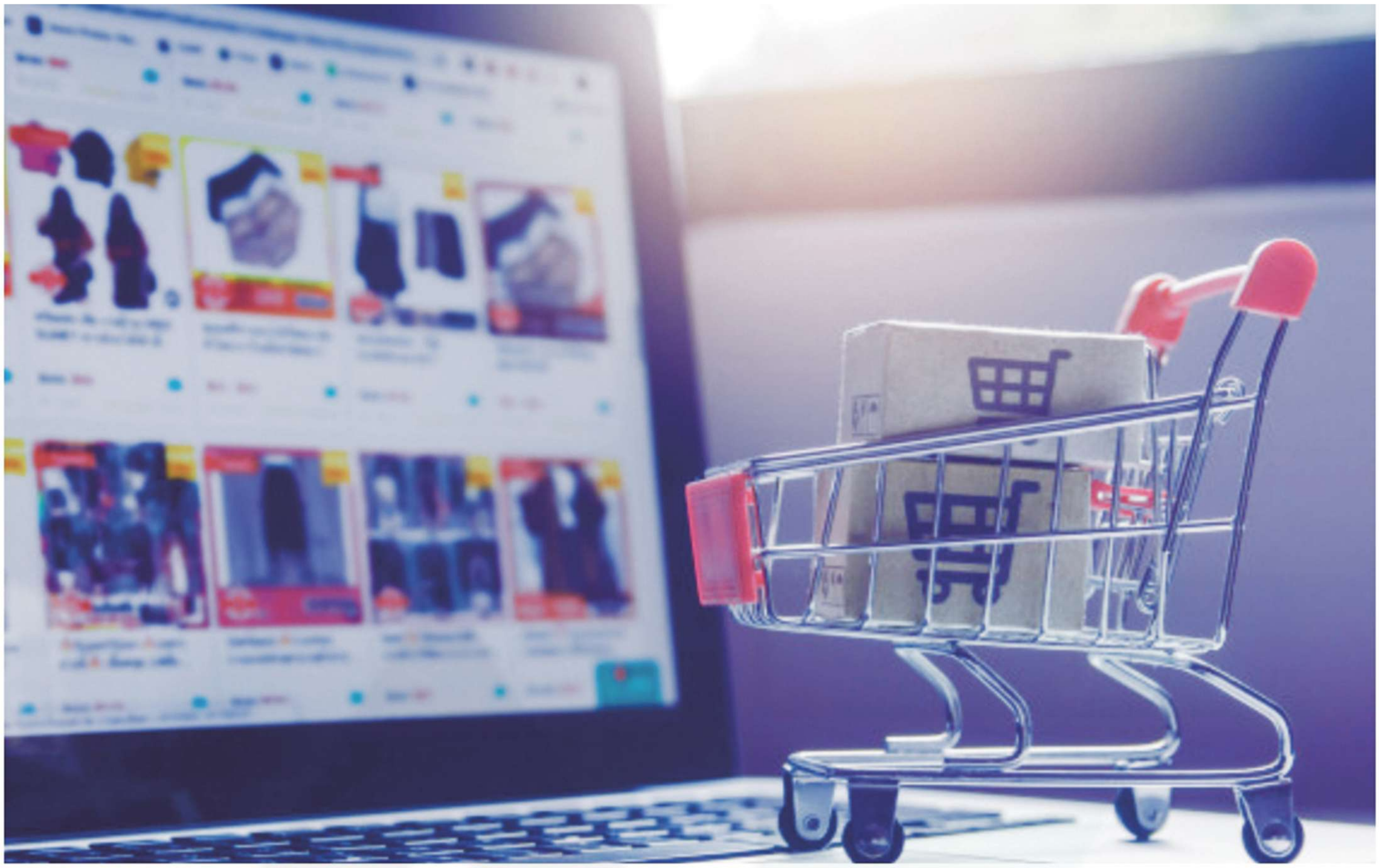
- DHL
- ups
- aramex

٧- فريق عمل

بالطبع التجارة الإلكترونية تحتاج لفريق عمل متميز لتنفيذ المهام البشرية، وإدارة المنظومة والإشراف عليها. على الرغم من أن هناك دور كبير في التجارة الإلكترونية على النظام الآلي والتكنولوجي، إلا أن العنصر البشري هو الذي يصنع النظام ويبتكره في الأساس.

هذه النقطة مثل النقاط السابقة تحتوي على الكثير من التفاصيل، التي يستحيل اختصارها في بضعة سطور، ولكن هنا أود القول أنه لنجاح التجارة الإلكترونية لابد من وجود فريق عمل يتميز بالإبتكار والإبداع، يجب هنا توزيع المهام والفصل بينها مع وجود خيط من التعاون والتواصل بينها.

من النقاط المهمة أيضاً في هذا الصدد، قدرة صاحب المتجر الإلكتروني أو مديره على تحديد الجوانب التي على المشروع تنفيذها بشكل مباشر، والجوانب التي عليه الاستعانة بمصادر خارجية لإتمامها (مثل الاستعانة بشركات شحن متخصصة لتوصيل المنتج للمشتري).



02 بيع المنتجات على الإنترنت

يعد بيع المنتجات على الإنترنت فرصة ممتازة لمن يرغب بالبدء بمشروع تجاري دون الحاجة للخروج من المنزل من خلال إنفاق مبالغ قليلة من المال وتوفير الوقت والجهد، وهي عملية سهلة لكنها بحاجة للبحث والتخطيط واتّباع مجموعة من الإستراتيجيات اللازمة لضمان نجاح واستمرارية المشروع على المدى الطويل.

أحدث ٦ طرق لبيع المنتجات عن طريق الإنترنت :

إنشاء متجر إلكتروني: يمكن للشخص الذي يريد بيع المنتجات عبر الإنترنت إنشاء متجر إلكتروني، وذلك يكون من خلال أحد المواقع المتخصصة بالبيع عن طريق الإنترنت مقابل مبلغ مالي، مثل: موقع أمازون، أو موقع إي باي، أو موقع اتسي، وتعتبر هذه الطريقة مريحة ومناسبة للمبتدئين؛ لأنه سيكون هناك جمهور فوري، كما يتم من خلالها تصميم الموقع، وبرامج التجارة الإلكترونية، عربة التسوق، إدارة المخزون وإنجاز معظم المهمات الصعبة، وهناك نظام دعم مدمج للعملاء.

طريقة التسويق: هي طريقة يتم فيها تسويق منتجات شركة معينة أو القيام بدور الوسيط بين البائع والمشتري مقابل عمولة محددة ودون الحاجة لوجود مخزون من البضائع مثل موقع: علي إكسبرس، أو موقع ساميدريس والمواقع التسويقية مثل كليك بانك.

مواقع التواصل الاجتماعي: وبالأخص موقع فيسبوك لأنه يعتبر أداة تسويقية فعّالة بسبب كثرة المستخدمين للموقع وسهولة الوصول للفئات المستهدفة حسب العمر والجنس والاهتمامات؛ حيث يمكّنك الموقع من إنشاء صفحة متجر، ويقدّم الموقع خاصية البث المباشر، وخدمة نشر إعلانات مدفوعة الثمن بخيارات متعدّدة.

الموقع الخاص: إنشاء موقع إلكتروني خاص بالمنتج المراد بيعه عن طريق الإنترنت، والذي يتم فيه عرض كل المنتجات التي تريد بيعها والمعلومات التي تخص كل منتج بالإضافة إلى صور وإرشادات.

البريد الإلكتروني: يتم ذلك من خلال إنشاء قائمة بريدية للعملاء يمكنك من خلالها إرسال بريد إلكتروني بشكل دوري بهدف إبقاء التواصل بين البائع و العملاء، حيث يقدم معلومات وعروض المنتجات المراد بيعها عبر الانترنت.

صفحة البيع: وهي صفحة ويب يتم إعدادها بغرض تقديم معلومات عن منتج تريد بيعه، وتتضمن عادة صورًا أو فيديو يشرح باختصار عن المنتج، وهناك زر ينقر عليه الشخص المهتم ليتم توجيهه لصفحة الدفع لكي يشتري المنتج.

بداية يجب التعرف على المنتجات المراد بيعها عن طريق الإنترنت وتحديدها، بعد ذلك يمكنك إنشاء متجر إلكتروني خاص بك واختيار منصّة التجارة الالكترونية المناسبة لك؛

حيث يوجد نوعين من المنصّات الإلكترونية:

منصّات الكترونية مستضافة :

حيث يتم دفع مبلغ مالي بشكل شهري مقابل الخدمات المقدمة: مثل موقع شوبيفاي الذي يحتوي على قوالب جاهزة وميزات أساسية لجميع المتاجر، ويعتبر الخيار الأول للمبتدئين في بيع المنتجات عبر الانترنت، وهناك موقع بيغ كوميرش الذي يقوم بالبيع على وسائل التواصل الاجتماعي.

منصّات إلكترونية مستضافة ذاتيا :

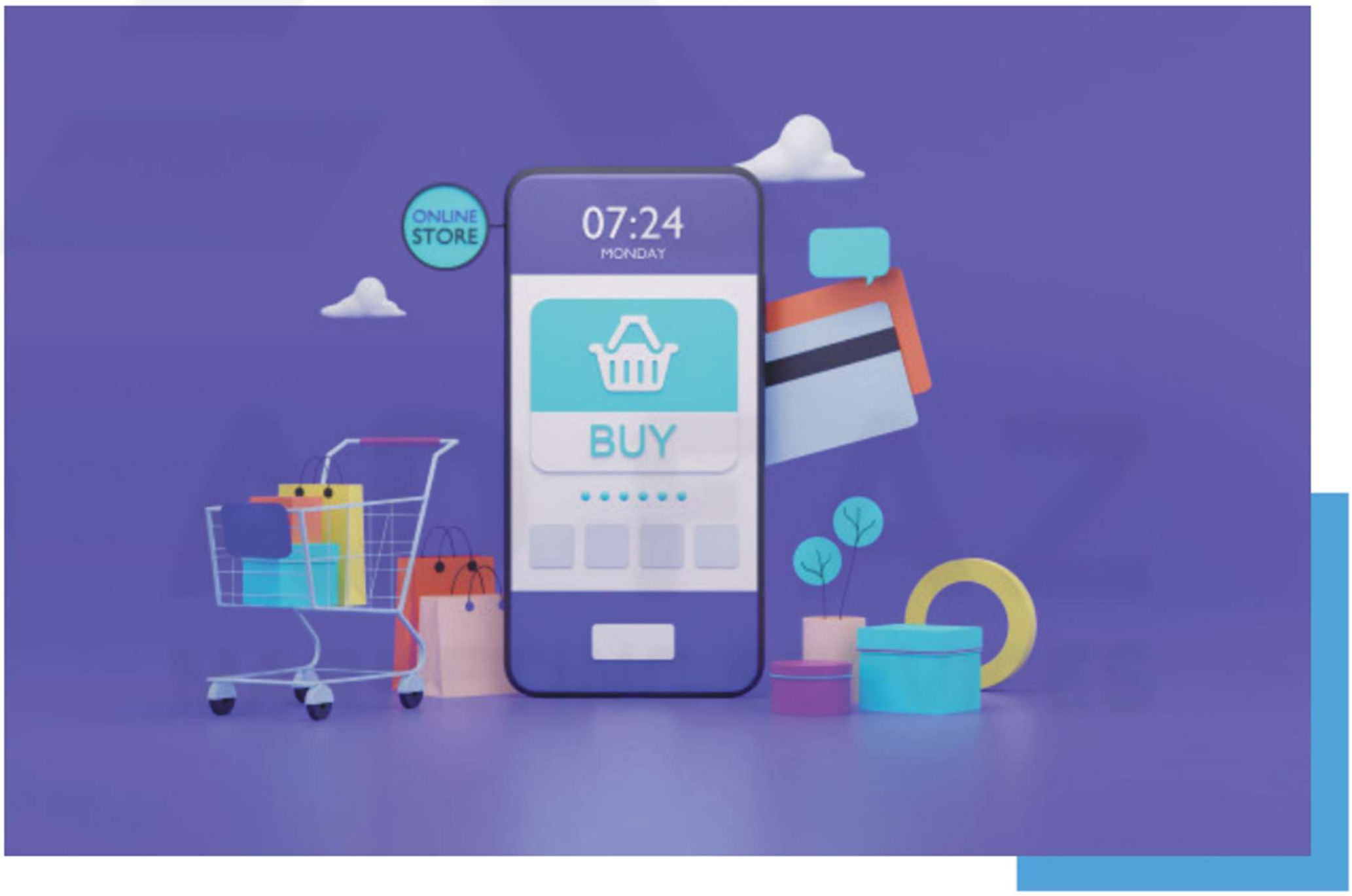
وهذا النوع من المنصّات مجاني،مثل: موقع ووكوميرش الذي يتكامل مع برنامج وورد بريس وهو النظام الأكثر شعبية بالسوق، موقع إتسي الذي يعرف عنه بأنه أكثر موقع مناسب لبيع الحرف اليدوية، موقع أمازون وموقع إي- باي، حيث يمكنك بيع أي منتج على هذه المواقع.

بعدها يتم اختيار طريقة الدفع بالنسبة للمشتري ويكون إما عبر البنوك الالكترونية أو البطاقات الائتمانية، وطريقة استلام النقود للبائع وتكون إما عبر البنك الإلكتروني أو البنك المحلي،

وأخيراً الإلمام بكل ما يخص العمل من مهارة بيع و خدمة عملاء وتخزين المنتجات وطرق الشحن واتخاذ القرارات بما يخص كل ذلك، والترويج للمنتجات عن طريق التسويق ونشر الإعلانات على مواقع التواصل الاجتماعي .

نصائح إضافية للبيع عبر الانترنت :

- وضع قائمة بسيطة وسهلة للمنتجات لتجنب التصفح الطويل للمستهلك وبالتالي احتمال التراجع عن الشراء.
- وضع قائمة بالمنتجات الأكثر مبيعاً والمنتجات التي يتم تقييمها جيداً ليسهّل على المستهلك عمليات البحث الطويلة.
- عرض تقييم المشترين ويعد عامل تحفيزي لزيادة المبيعات وله تأثير كبير على قرار الشراء.
- تقديم معلومات إضافية وصور عن المنتج، مما يساعد على فهم كل شيء يخص المنتج المعروض.
- سياسة التبديل أو الإعادة مما يمنح المستهلك شعور بالثقة والأمان عند معرفة إمكانية استرجاع نقوده.



بيع المنتجات المادية :

يمكن للمنتجات المادية أيضاً أن يتم بيعها أونلاين وتعد شائعة جداً. هناك الكثير من الناس الذين يشترون من المحلات الافتراضية، لأنه أمر يتمتع بسهولة أكبر من أن تذهب إلى محل مادي لتشتري المنتجات .

يعد هذا الخيار جيداً جداً لأولئك الذين لديهم محل مادي، ويرغبون في حمل أعمالهم التجارية إلى نقاط أبعد،

لأولئك الذين يريدون البدء وبيع المنتجات من دون أن يكون أمامهم أية نفقات لإقامة المحل (الإيجار، مصاريف الكهرباء والماء...الخ).

لكي يكون لديك نشاط تجارة إلكترونية e-commerce تحتاج إلى شبكة ويب، تضع من خلالها الصور، الوصف وكذلك أسعار المنتجات. بالإضافة إلى ذلك، من الضروري أن تكون لديك منصة للدفع وفريق عمل يعتني بكامل القسم التقني الذي يتطلبه الموقع الإلكتروني.

لكن أيضاً هناك بعض المنصات التي تقدم كامل البنية الأساسية لمحل افتراضي على الإنترنت، مثل موقع Shopify...الخ

هناك عنصر آخر هام وهو أنه يتوجب عليك العمل على إدارة أعمالك وكذلك الأمور اللوجستية التي تتعلق بالإرسال. نصيحة مفيدة لك هي استخدام أسلوب drop shipper وتشمل نقل البضائع إلى مصنّع آخر أو إلى محل توزيع بدلاً من إرسالها مباشرة إلى العميل. في هذه الحالة، لا تحتاج إلى تكديس المنتَج في مستودعات: عندما يقوم العميل بطلب الشراء، تقوم بإرشاده إلى بائع الجملة، وهو بدوره يرسل له بضاعة الشراء مباشرةً.

بيع المنتجات الرقمية :

يتم المتاجرة بالمنتجات الرقمية أونلاين وبشكل رقمي، ويمكن أن يتم استهلاكها بواسطة الحاسوب أو أي جهاز محمول آخر، مثل القوارئ الإلكترونية e-readers، الأجهزة اللوحية ipads، الحواسيب المحمولة وكذلك الهواتف الذكية.

يتزايد الجمهور الذي يستهلك المنتجات الرقمية بشكل مستمر لعدة أسباب، إليك بعضاً منها:

- لا يحتاج الناس إلى الخروج من منازلهم للقيام بالشراء.
- إذا كان المنتَج عبارة عن كتاب مثلاً ليس ضرورياً انتظار وصوله، بل يكفي أن تقوم بتحميل download المادة التعليمية خلال بضع دقائق أو ثوانٍ.
- أما إذا كان المنتَج عبارة عن دورة تعليمية أونلاين مثلاً، ليس ضرورياً مواجهة الازدحام اليومي والذهاب إلى المكان الذي تتم فيه الدروس، بل يمكن للطالب أن يستهلك المادة التعليمية على ذوقه ووفق مزاجه، في المكان والزمان الذي يقرّر.
- تعد الأسعار جذابة .

بالنسبة لأولئك الذين يقررون بيع هذا النوع من المحتوى أونلاين، هناك العديد من المزايا والفوائد: كالقدرة على البدء من خلال مبالغ قليلة جداً من المال لاستثمارها أو حتى من دون أية مبالغ استثمارية.أن تتمتع بنموذج أعمال تجارية قابلة للارتقاء، وكذلك القدرة على العمل في أي مكان ترغب فيه وغير ذلك.

أفضل ٢٠ منتج للبيع أون لاين في ٢٠٢٠

1. الإكسسوارات الحريمي
2. ملابس Fandom
3. مصابيح اللهب
4. أحذية الكاحل النسائية
5. الأعشاب الطبيعية
6. زيت اللحية
7. حقائب الظهر
8. زيت الأفوكادو
9. ملابس الحوامل
10. الأغذية السريعة
11. أقنعة الوجه
12. مستلزمات الزراعة المنزلية
13. شواحن الهاتف اللاسلكية
14. الملابس الرياضية
15. مستلزمات الحيوانات المنزلية
16. الساعات الذكية
17. المكياج
18. مستحضرات التجميل
19. المنتجات الطبية الطبيعية
20. إكسسوارات الأجهزة الجوالة

كيف تبيع عن طريق سوق أمازون Amazon Marketplace ؟

ما هو سوق أمازون ؟

يتيح Amazon Marketplace للشركات الصغيرة والأفراد بيع منتجاتهم الخاصة على موقع Amazon الإلكتروني. هذا لا يجعل من السهل على العلامات التجارية الصغيرة تقديم منتجاتها أمام عملاء جدد فحسب، بل إنه يخلق أيضًا سوقًا تنافسيًا ضخمًا للمتسوقين.

مع وجود ما بين ٢٤٤ مليون و ٣٠٤ مليون حساب نشط على Amazon ، يمكن أن يفتح البيع على سوق أمازون العديد من الأبواب الجديدة للعلامات التجارية التي بدأت للتو في التجارة الإلكترونية. نظرًا لأن حوالي ٤٤٪ من المتسوقين يزورون أمازون فورًا عندما يكونون مهتمين بإجراء عملية شراء، فمن الواضح أن هذه المنصة هي مصدر الانتقال للأشخاص في جميع أنحاء العالم الذين يتطلعون إلى شراء المنتجات.

ما هي فوائد ومزايا البيع على سوق أمازون Amazon Marketplace؟

- **أكبر منصة للبيع بالتجزئة في العالم.**

تسيطر أمازون بسرعة على عالم البيع بالتجزئة. مع قيمة سوقية أكبر من منافسيها الرئيسيين مجتمعين، غيرت أمازون الطريقة التي يفكر بها الناس في الشراء. حتى بدون أي من المحلات التجارية التقليدية المألوفة لنا جميعًا، فإن أمازون تخدم بشكل مثالي القاعدة المتزايدة للأفراد الذين يفضلون التسوق عبر الإنترنت.

- **الحل الأمثل لأصحاب المشاريع الصغيرة.**

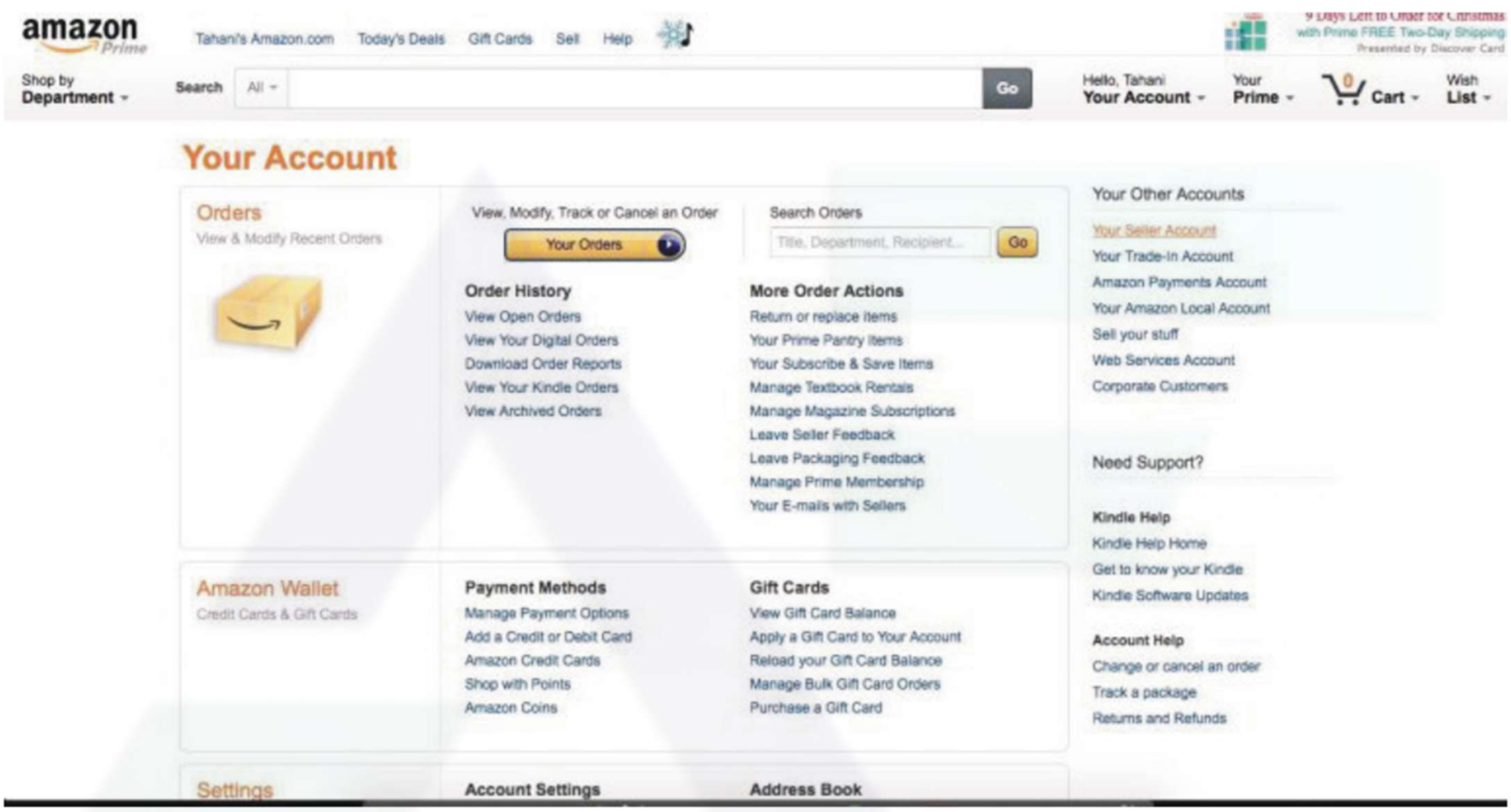
مع تزايد عدد الأشخاص الذين يختارون الطلبات عبر الإنترنت على المتاجر الفعلية، يحتاج أصحاب الأعمال الصغيرة إلى إيجاد طريقة للبقاء قادرين على المنافسة. نظرًا لأنه قد يكون مكلفًا وصعبًا تسويق متجرك الإلكتروني وصيانته، يمنحك Amazon Marketplace طريقة أخرى أبسط للوصول إلى قواعد كبيرة من جمهور جُدد.

- **منصة سهلة الاستخدام والتعامل.**

علاوة على ذلك، توفر أمازون منصة سهلة الاستخدام لكل من البائعين والمشترين، وتضيف اسمًا موثوقًا به إلى تجربة المتسوقين. ستقوم أمازون أيضًا بتلبية طلباتك نيابةً عنك ، لذلك فهي تأخذ قدرًا كبيرًا من التوتر والمسؤولية عن يديك. كل ما عليك فعله هو شحن منتجاتك إلى مستودع أمازون ، وسوف يتعاملون مع الباقي.

خطوات بيع المنتجات على أمازون :

١- أولا من الضروري أن يكون لديك حساب على الموقع ، حيث تقوم بفتحه و من ثم تبدأ في إنشاء حساب بائع ، و الذي يكون تابع لحسابك الرئيسي على الموقع ، و هذا من خلال الضغط على كلمة your seller account ، و من ثم Open your general account, and select your seller account .



خطوات بيع المنتجات على أمازون :

٢- و مثل ما يوجد في الصورة التالية ، سوف تختار ما يناسبك ، فإذا كنت ستقوم ببيع أشيائك الشخصية و التي تمتلكها فإنه سوف تختار كلمة sell as individual ، أما إذا كنت سوف تبيع منتجات كثيرة و التي ليست شخصية ، و بهذا سوف تكون بائع محترف ، فإنك سوف تختار sell as a professional

خطوات بيع المنتجات على أمازون :

٣- و هنا سوف تختار أسم خاص بك كبائع و تقوم بكتابته في هذا المربع الصغير و الضغط على استمرار ، و بعدها سوف تكتب كل معلوماتك الهامة ، و التي منها الحساب البنكي و العنوان الخاص بك و غيرها من هذه المعلومات .

٤- و هنا سوف انتهينا من إنشاء الحساب و نبدأ في البيع ، فإذا كنت تريد بيع أحد أغراضك لشخصية ، فإنك يوف تبحث عنه أولا على موقع أمازون ، فإن وجدته سوف تضغط علىI have one to sell-sell on Amazon .

خطوات بيع المنتجات على أمازون :

٥- و هنا سوف تكتب حالة المنتج ، سواء كانت بحالة جيدة أو جديدة أو قديمة أو غيرها ، و سوف تكتب الملاحظات على المنتج ، أي أنه أي شيء متعلق بالمنتج ، و من بعدها تكتب العدد ، و السعر ، و أخيرا سوف تختار طريقة الشحن ، حيث أنه هناك شحن محلي و التي يمكن بيعها في الأماكن التي داخل بلدك ، أو اختيار الشحن الدولي لكي يصل إلى أي شخص حول العالم على موقع أمازون .

Condition Type

- Select -

Item Condition Note

Quantity

Standard Price

£

SKU

Delivery speeds that you want to offer

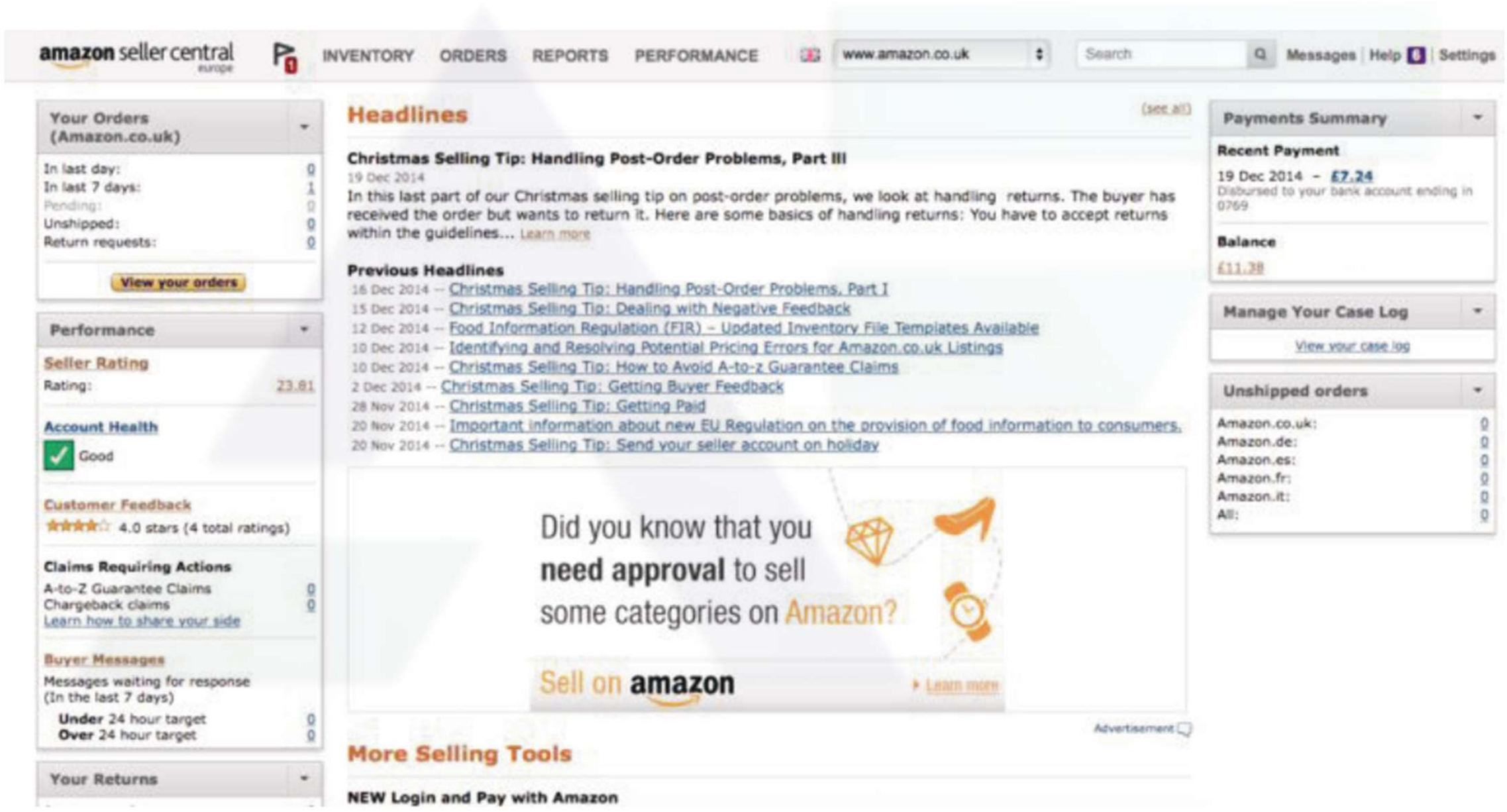
- I want to dispatch this item myself to the customer if it sells.
- I want Amazon to dispatch and provide customer service for my items if they sell. Learn more

All sellers are required to offer at least standard delivery. When your product sells, you will receive a postage credit as shown. The delivery rates set by Amazon vary by product type.

Domestic Only	Shipping credit
3 - 12 business days	view rate table
Express Delivery - UK	Shipping credit
24 hours	view rate table
International	Shipping credit
None — 5 - 35 business days	view rate table

خطوات بيع المنتجات على أمازون :

٦- إذا قد وصلك طلب من الزبون أو المشتري سوف يظهر لك من خلال هذه الصفحة ، كما أنه يمكنك أ، تطلب طباعة عنوان الشخص ، و ذلك لكي لصقه على علبة أو ظرف المنتج و إرساله لشركة الشحن ، و يجب أن تقوم بالتأكيد على شحنها لكي يعرف المشتري هذه الخطوة .



ما هـو موقع علـي بابا ؟

موقع علي بابا هو اكبر سوق جملة بالعالم حيث يمكنك شراء كميات من اي منتج تريده بأسعار معقولة و مناسبة من اجل اعادة بيعها في بلدك , ويمكن القول ان موقع علي بابا هو اكبر موقع للتجارة الالكترونية بالعالم , وهو متخصص للشراء بالجملة , و يقدم علي بابا ملايين المنتجات الى المشترين وهذا المنتجات من الموردين أنفسهم .

والأمر الرائع انك تحصل تقريباً على السعر الحقيقي للمنتج داخل الصين , وبالسابق السعر الحقيقي لا احد يستطيع الحصول عليه الا اصحاب رؤؤس الاموال ,
اما الآن مع موقع علي بابا أصبح الامر سهل و سريع , وانت بالمنزل بأمكانك الحصول على عروض أسعار لأي منتج تريده .

ومع علي بابا بأمكانك شراء كرتونة من منتج واحد عن طريق المورد بسعر الجملة , و تستطيع العمل مع المصانع او الشركات او المحلات , و الفائدة الحقيقية لـ Alibaba هي القدرة على العمل مباشرة مع الشركات المصنعة . و يمكنك الحصول على خصومات كبيرة الحجم وإنشاء منتجاتك الخاصة من البداية باستخدام التصميمات الخاصة بك .

أيجابيات و سلبيات الشراء من موقع علي بابا ؟

كما هو الحال مع أي موقع يساعدك بالاستيراد عبر الانترنت ، هناك إيجابيات وسلبيات مرتبطة بالشراء من علي بابا , لذلك دعنا نتحدث بالبداية عن :

- أيجابيات موقع علي بابا :

الوصول لموقع علي بابا مجاناً :

نعم يا صديقي الوصول لموقع علي بابا مجانا تعتبر ميزة مهمة , لانه اغلب المواقع التي توفر لك معلومات الشركات و المصانع هي مواقع يجب الاشتراك بها شهريا عن طريق مبلغ مالي ,

مجموعة متنوعة من المنتجات :

إذا كنت تستطيع تخيل منتج معين ، فمن المحتمل أنه متوفر على موقع علي بابا. هناك الملايين من المنتجات داخل كل قسم في موقع علي بابا .

القدرة على التعديل على المنتج الخاص بك :

بأمكانك التعديل على المنتج الخاص بك. ربما تريد فقط إضافة علامتك التجارية إلى ألمنتج الذي تريد استيراده. أو ربما تريد شيئًا محددًا. يمكنك تخصيص و تعديل منتجاتك دون اي جهد او تكلفة تذكر .

تغليف المنتج :

تمامًا كما يمكنك تخصيص والتعديل على منتجاتك ، يمكنك أيضًا اختيار التغليف الذي تريده لمنتجك.

العمل مع الموردين :

يمكنك العمل مباشرة مع الشركات المصنعة ، و قد تكون القدرة على العمل مباشرة مع الشركات المصنعة أمرًا ضخمًا وميزة رائعة .

أيجابيات و سلبيات الشراء من موقع علي بابا ؟

- سلبيات موقع علي بابا :

يمكن أن يستغرق الحصول على منتجاتك وقتًا طويلاً :

أحد أكبر العوائق هو الوقت الذي يستغرقه الحصول على منتجاتك. فأذا كان الشحن بحري فسوف يستغرق الوقت شهر لوصول منتجاتك ،

قد لا تكون الجودة كما تظن :

احترس من الصور. في بعض الأحيان قد لا يبدو ان المنتج مطابق للصور . و قد ينتهي بك الأمر مع عناصر أقل جودة مما كنت تتوقع. و من المهم أيضًا ملاحظة أنه في بعض الأحيان قد تكون الشحنة الثانية أو الثالثة أقل جودة من الشحنة الأولى .

قد يتم كسر المنتجات:

عند شحن المنتجات من الصين الى بلدك فأنه قد يتم كسر بعض العناصر. قد تجد أيضًا بعض العناصر المعيبة . لذلك يجب اخذ الاحتياطات قدر الامكان .

لا يوجد ضمانات :

في حال تم شحن البضاعة ومن ثم استلمتها , فأصبح من الصعب ارجاع البضاعة او الحصول على تعويض في حال كانت البضاعة غير جيدة , لذلك عليك اختيار المورد المناسب و من ثم عليك التفاوض معه و تحديد جميع متطلباتك بشكل صحيح .

ما هو الدروبشيبينغ ؟

هو نوع من التجارة الإلكترونية يسمح لك بالعمل، دون امتلاك مخزون للسلع ،و دون امتلاك للسلعة في متجرك أو بعبارة أخرى ، في مستودعك الخاص...أو دون حتى الاضطرار إلى شحن سلعتك بنفسك للمشتري.

يتم ذلك عن طريق تعاونك (كتاجر تجزئة) مع صاحب السلعة (المصنع أو المورد)...حيث بعد أن يقوم الزبون بشراء المنتج من متجرك الالكتروني الخاص بك...يقوم المورد بتخزين / تغليف / شحن البضاعة للزبون نيابة عنك.
بعبارات أبسط ،

يعمل الدروبشيبينغ على ثلاث مراحل:

١. يضع العميل (الزبون) طلبا لأحد المنتجات الموجودة على متجرك الالكتروني.
٢. تقوم بصفتك صاحب المتجر بإعادة توجيه الطلب و تفاصيل الطلب (اسم الزبون...العنوان...الخ) إلى صاحب السلعة (المصنع أو المورد).
٣. يقوم المورد بشحن البضاعة مباشرة للزبون.

يعد هذا النوع من التجارة جذابا للغاية للكثير من المسوقين ، لأنه يلغي الحاجة لامتلاك السلعة فعليا أو لمكان عمل خاص كالمستودعات لتخزين السلعة...بدلا من ذلك كل ما سيحتاجونه هو جهاز كمبيوتر محمول و اتصال بالانترنت.

إيجابيات الدروبشيبينغ :

- **سهل الاعداد و التنصيب :**

فهو لا يحتاج إلى كراء مستودعات خاصة لتخزين سلعتك، وكل الأمور الأخرى المتعلقة بالتجارة ...بل كل مايتطلبه الأمر ٣ خطوات: -ابحث عن المنتج –إنشاء متجرك الالكتروني – وابدأ في بيع البضائع.

- **الميزانية المنخفضة :**

بالمقارنة مع مشاريع التسويق الالكتروني الأخرى، فإن ميزانية مشروع الدروبشيبينغ منخفضة كثيرا...لأن هذا النوع من التجارة لا يشترط شراء و تخزين السلع في مستودعاتك الخاصة ...بل كل ما سيكلفك الأمر هو الميزانية المرتبطة بتشغيل المتجر الخاص بك (الاستضافة، الثيم ، التطبيقات ، الإعلانات...إلخ).

- **لا داعي للقلق بشأن التكاليف الأخرى :**

كما ذكرنا سابقا ، لايتعين عليك شراء المخزون و السلع و بالتالي لا يتعين عليك دفع تكاليف إيجار أو شراء المستودعات، و التكاليف المتعلقة بها (مثل الكهرباء، العمال ...الخ) ، كل ما ستركز عليه هو التكاليف الثابتة لمتجرك الالكتروني و تكاليف عملية التسويق.

- **قلة المخاطرة :**

عند عدم بيعك للمنتج ، فأنت هنا لم تخسر شيء (ما عدا تكاليف الإعلانات) ...لأنك لا تمتلك السلعة ، ولن تخاف على المنتج من الفساد و لهذا فلن يكون عليك الكثير من الضغط.

الحرية : الدروبشيبينغ لا يشترط عليك امتلاك مكتب خاص، سلعة، مستودع خاص، عمال ولا وجع رأس ...ما يعني أنه يمكن أن تكون جالسا بأحد الشواطئ مستمتعا بالمنظر ، تتحقق من حين لآخر من متجرك الالكتروني... عبر هاتفك أو حاسبك المحمول.

- **التنوع :**

يمكنك بيع أي منتج تريده ، طالما أن لهذا المنتج موردا ...يمكنك الاعتماد على منتج واحد رائع ، أو بيع العديد من المنتجات و يبقى الاختيار لك طبعا.

- **سهولة التوسع :**

في التجارة العادية ، إذا أردت التوسع فهذا يستلزم عليك شراء مخزون إضافي للسلعة ، و بالتالي مستودعات أكثر ،عمال أكثر ، تكاليف أكثر ...لكن مع الدروبشيبينغ كل ما ستقوم به ، هو تكثيف حملاتك الاعلانية و أحيانا إضافة منتجات أكثر لمتجرك...

سلبيات الدروبشيبينغ :

- المسؤولية :

مع أن المورد أو المصنع هو من يشحن السلعة للزبون ...إلا أنك أنت من تتحمل مسؤولية ما سيحدث بعد ذلك إذا كان هناك عيب بالمنتج ، فالزبون قد اشترى السلعة من متجرك و سيضطر للتعامل معك...ولهذا نحن نشدد على ضرورة اختيار السلعة الأنسب و المورد الأمثل لمنتجاتك.

- التحكم :

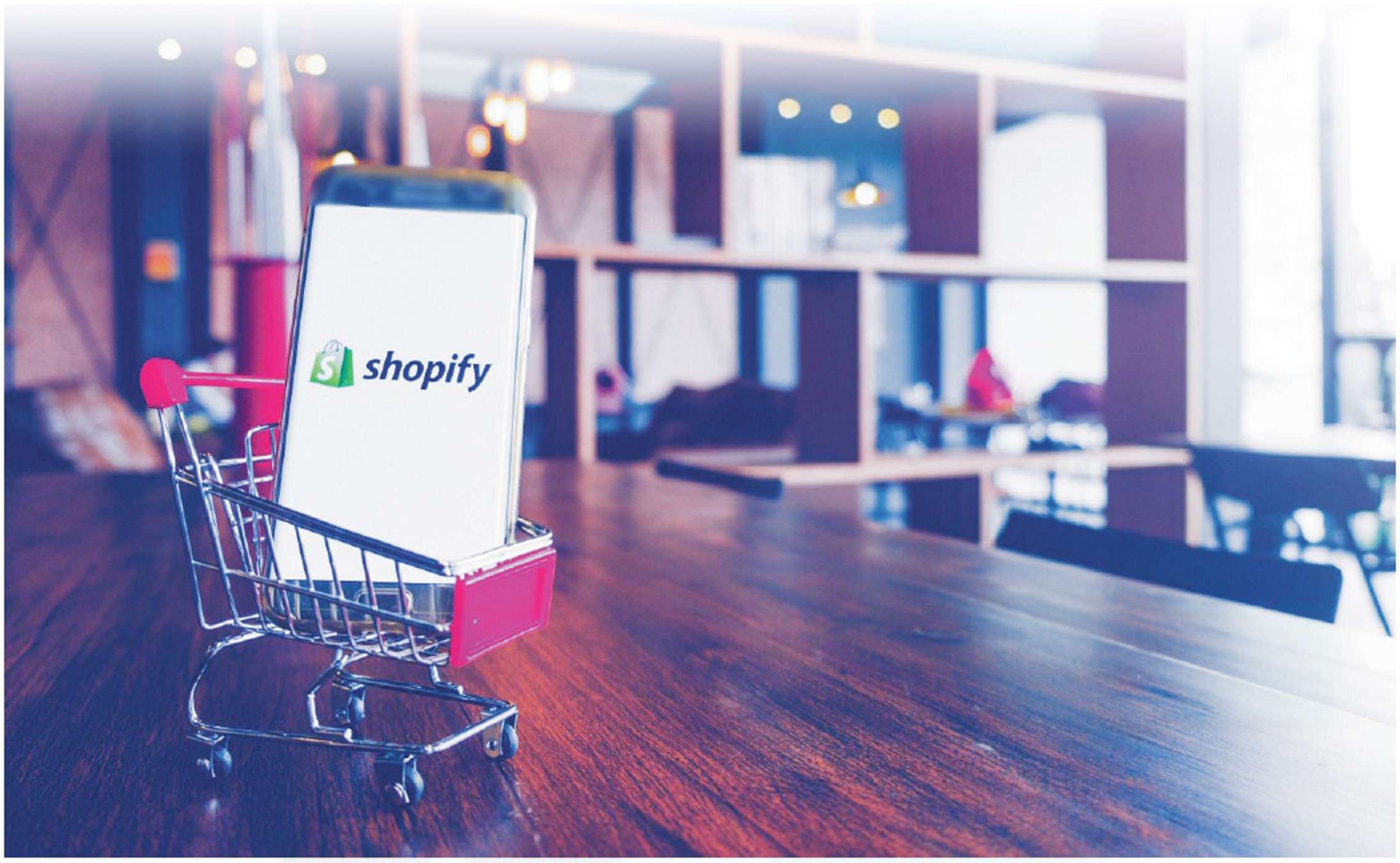
كما تعلم ...غالبية الزبائن وقد تكون أنت منهم، يهتمون بالتفاصيل مثل طريقة التغليف ، شكل العلبة و ما في داخل العلبة من هدايا كتيبات ...إلخ ، و للأسف فهذا الأمر لا يمكنك التحكم به لأنك لست أنت من يشحن البضاعة بل المورد ...و مع ذلك هناك بعض الموردين من يوفرون هاته الخدمة الاضافية و خدمات أخرى ...كطبع علامتك التجارية على المنتج مثلا.

- المنافسة العالية :

الدروبشيبينغ مشروع يستهوي الكثير من المسوقين على الأنترنت سواءا كانوا عرب أو أجانب ، ولهذا فالمنافسة كبيرة جدا في كل النيشات تقريبا ... وهذا ما سيصعب مهمة العثور على منتج جيد و تسويقه .

- الكمية :

لا يمكنك التحكم في كمية السلع عند المورد ، وهذا ما يخلق أحيانا بعض المشاكل عند نفاذ السلعة من المصدر عدم التواصل الدوري مع المورد قد يسبب مشاكل مثل إلغاء الطلبات أو تأخر تسليمها.



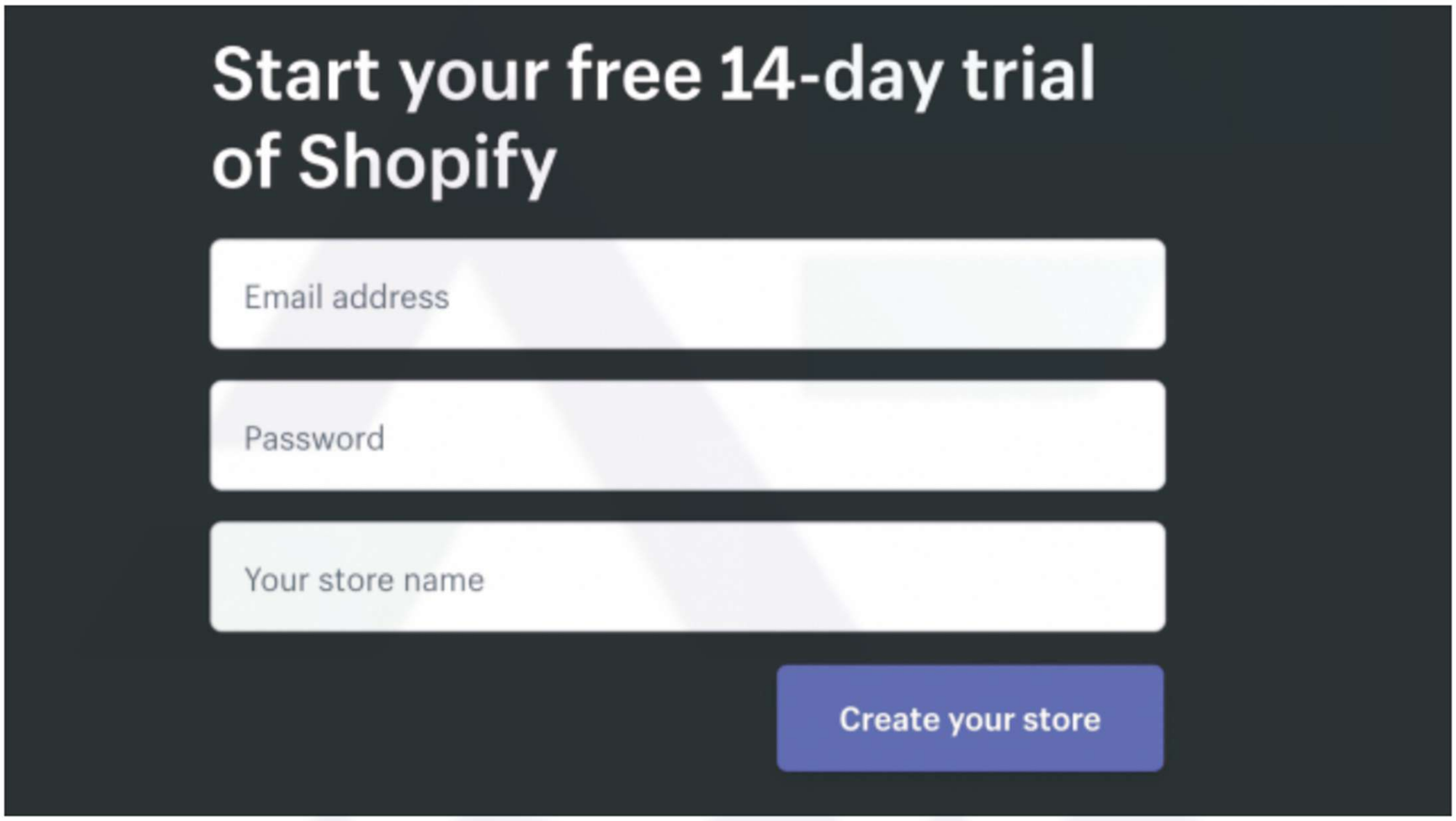
03 انشاء المتاجر الكترونية

كيفية إنشاء متجر إلكتروني على شوبيفاي (Shopify)

كيفية إعداد متجر عبر الإنترنت الخاص بك على شوبيفاي" Shopify"

قم بالتسجيل مع Shopify

- للبدء ، قم بزيارة Shopify.com . ثم استخدم نموذج الاشتراك لبدء إنشاء حساب.
- أدخل التفاصيل المطلوبة ثم انقر فوق الزر Create your store now .
- حاول أن يكون اسم متجرك فريدًا وغير مكرر ولا تقلق اذا لم تجد اسم متوفر سيقوم شوبيفاي بأستعراض بعض الاسماء التى قد تتناسب مع متجرك.

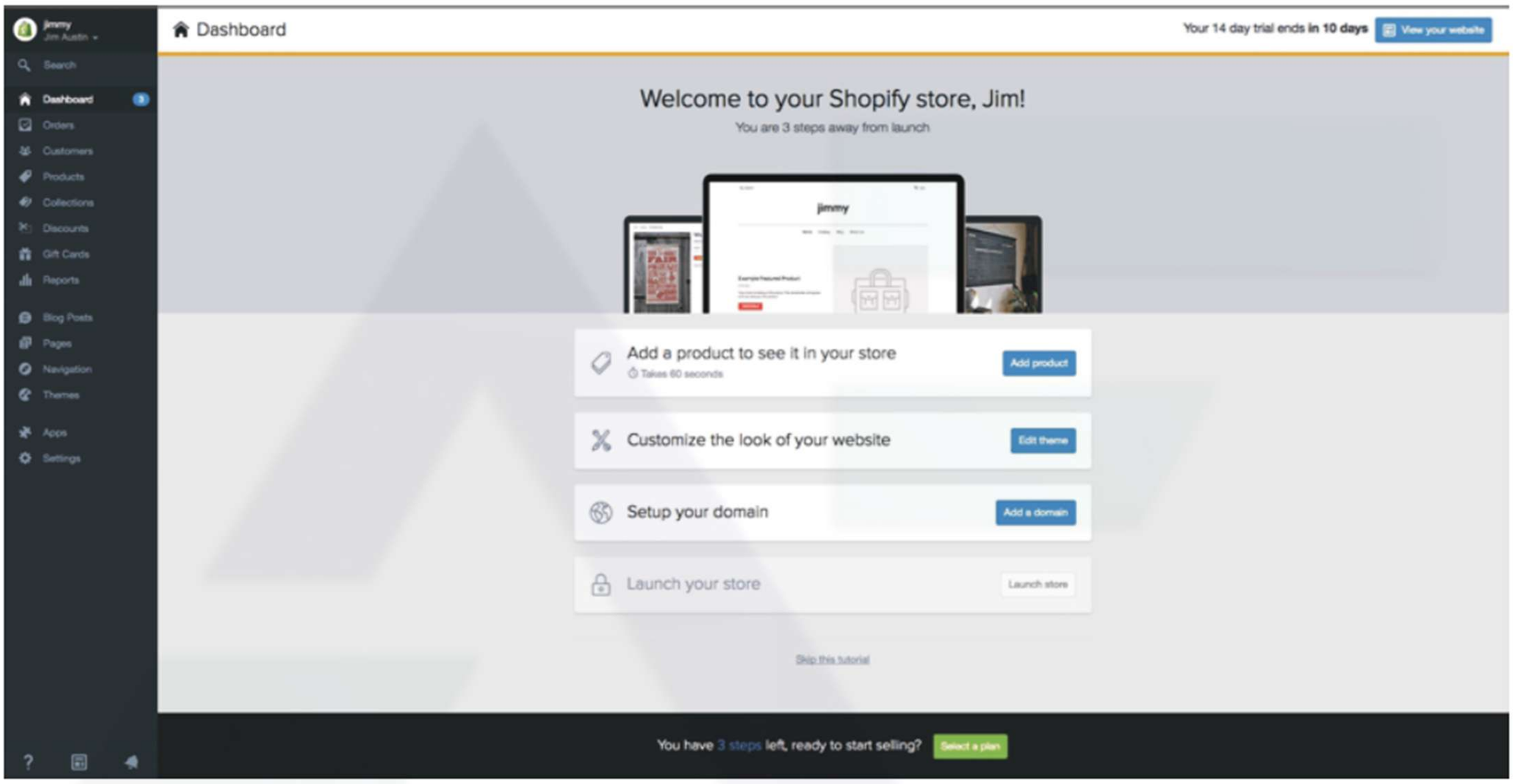


- بعد هذه الشاشة المبدأية ، ستتم مطالبتك ببعض التفاصيل الإضافية، والتي تتضمن اسمك وعنوانك وبلدك ورقم الهاتف الخاص بك.
- سوف يتم سؤالك أيضًا عما إذا كان لديك منتجات، وإذا كان الأمر كذلك ، فما الذي تسعى إلى بيعه.
- إذا كنت تحاول فقط تجربة شوبيفاي لمعرفة ما إذا كان مناسب لإحتياجاتك ، يمكنك تحديد "I'm just playing around" في القائمة المنسدلة الخاصة بـ "Do you have products "، ثم اضغط على "I'm not sure" في الجزء الخاص بـ 'What will you sell'
- بمجرد الانتهاء ، انقر فوق "I'm done".

كيفية إنشاء متجر إلكتروني على شوبيفاي (Shopify)

بدء إعداد المتجر الإلكترونى الخاص بك :

- بعد قيامك بالتسجيل، سيتم توجيهك مباشرةً إلى صفحة مدير المتجر. أنت الآن جاهز لبدء تخصيص مظهر متجرك وتحميل المنتجات وإعداد الدفعات والشحن.
- ستجد فى صفحة مدير المتجر الخاصة بك بكل ما تحتاج إلى معرفته لتقوم بتشغيله



اختر التصميم الخاص بمتجرك على شوبيفاي

متجر قوالب شوبيفاي يمكنك أختيار قالب لمتجرك من خلاله، كل هذه التصميمات والقوالب مضمونة متوفر مع دعم فنى كامل من المصممين حتى تعرف أن متجرك في أيد أمينة.

تأتي جميع التصميمات والقوالب مع قائمة شاملة من التعديلات التي يمكنك إجراؤها دون الحاجة إلى لمس سطر من التعليمات البرمجية. تأتي تصميمات وقوالب شوبيفاي المتميزة مع المزيد من الإضافات والمميزات، ولكن هذا لا يعني أنه لا يمكنك إنشاء متجر رائع مع تصميم مجاني.

إذا كنت ترغب في إجراء تغييرات جذرية على القالب أو التصميم ، فهناك قيود قليلة جدًا على ما يمكن تحقيقه من خلال الوصول إلى HTML و CSS.لكن لا تقلق إذا لم تكن لديك أي تجربة فى التعديلات البرمجية. لدى شوبيفاي منصة تحتوى على فريق دولي من المصممين والمطورين لخدمتك فى "Shopify Experts" والتي يمكنك توظيفها لتخصيص موقعك بالكامل لكنة بالطبع بمقابل مادى.

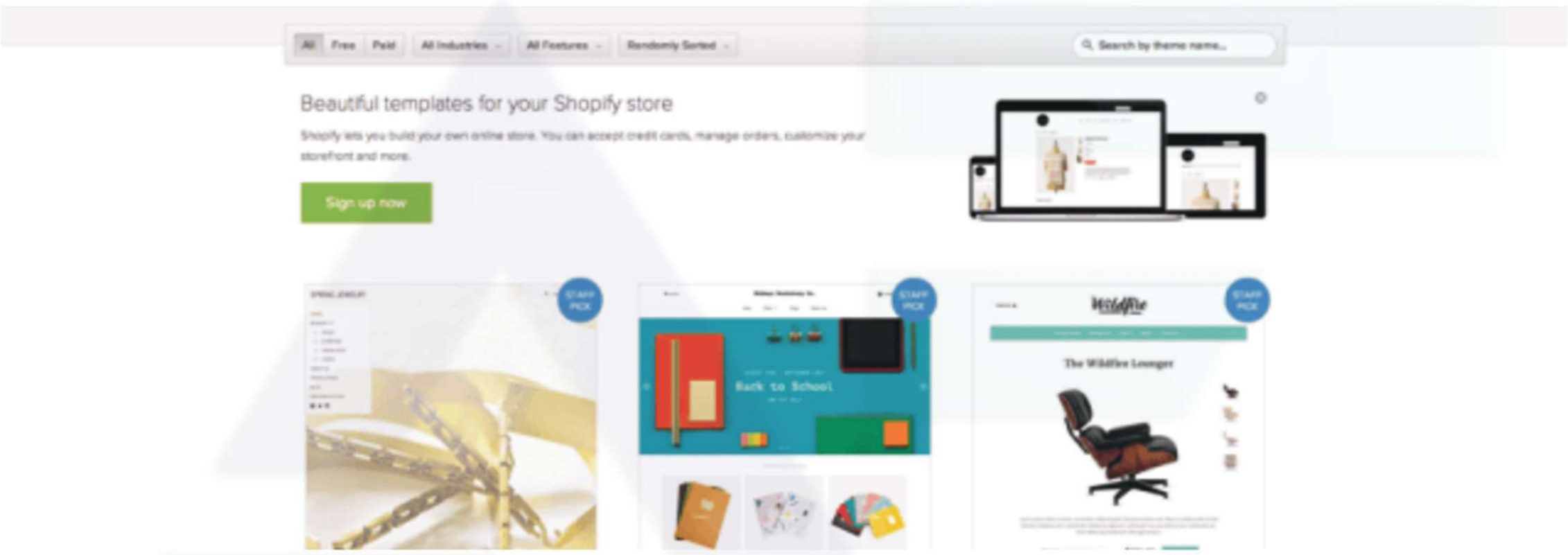
كيفية إنشاء متجر إلكتروني على شوبيفاي (Shopify)

للعثور على قالب او تصميم يلائم احتياجاتك ، نوصي بما يلي:

تصفح متجر قوالب شوبيفاي shopify :

بعد تسجيل الدخول إلى شوبيفاي وزيارة متجر القوالب فى شوبيفاي . ستجد هناك أكثر من ١٨٠ تصميم مختلفًا للاختيار من بينها، بما في ذلك مجموعة جيدة من التصميمات المجانية.

يمكنك تصفيتها حسب الميزات المتاحة سواء مجانية أو مدفوعة . يمكنك أيضًا ترتيب التصميمات حسب التقييمات والشهرة والتخصص الخ...\



تحقق من التقيمات ومميزات القالب :

- بمجرد العثور على قالب يعجبك ، انقر على صورة نموذج القالب. سيتم منحك مزيدًا من المعلومات حول التصميم ، مثل ما إذا كان متجاوبًا / جاهزًا للاستخدام مع ميزات أخرى.
- قم بالتمرير لأسفل لقراءة بعض المراجعات لمعرفة ما اذا كان القالب يحوذ على اعجاب المستخدمين أم لا.

معاينة القالب على الطبيعة :

- لمشاهدة القالب كنموذج مباشر، انقر فوق العرض التوضيحي . ستجدها فى الاسفل "Preview Theme in your Store" باللون الأخضر.
- إذا كان للتصميم أكثر من تخطيط وطرق عرض مختلفة شاهد جميع التخطيطات والاشكال المختلفة للتصميم.

احصل على القالب :

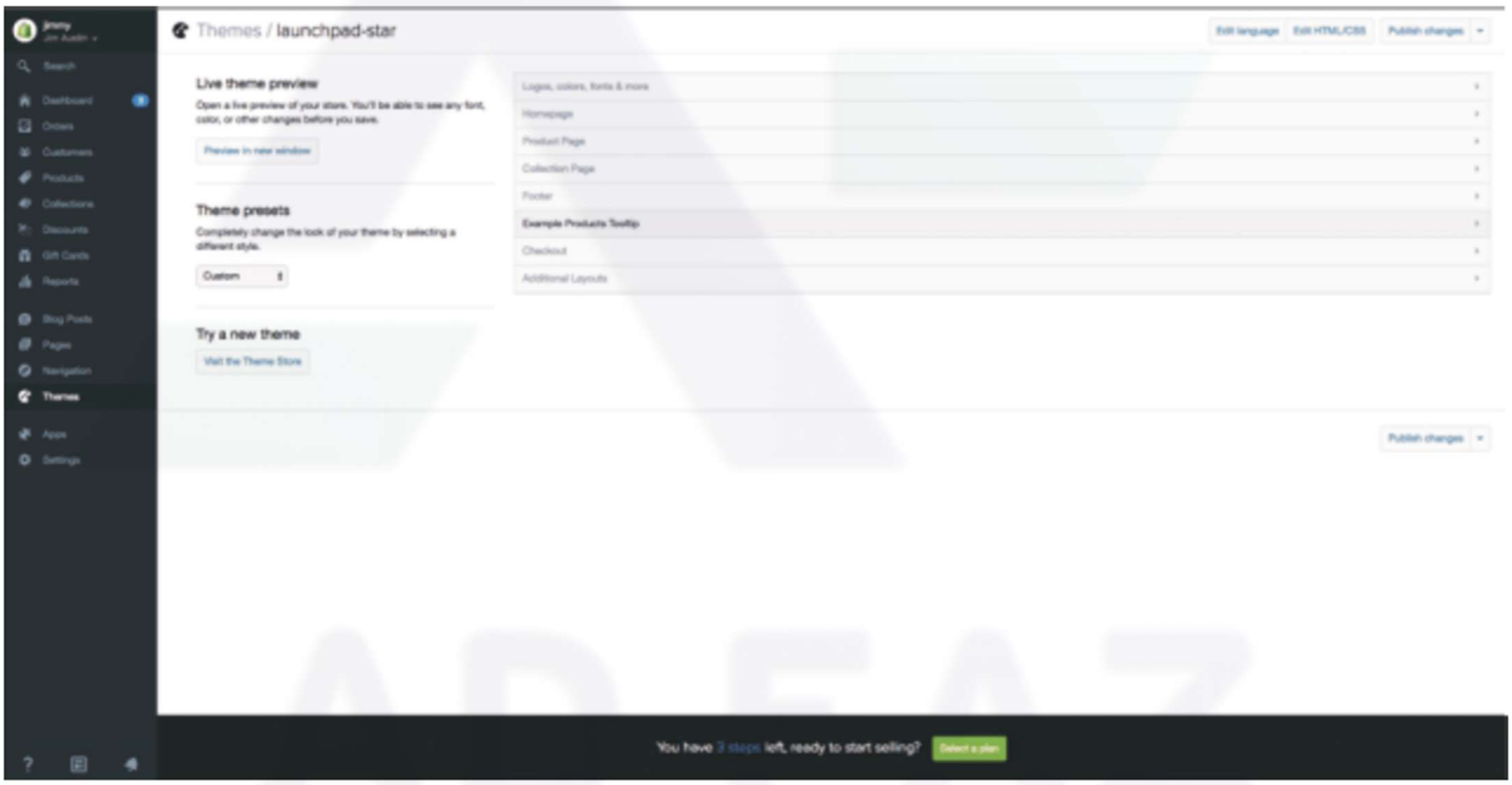
- بعد العثور على قالب يعجبك ، انقر على الزر الأخضر.
- سيطلب منك شوبيفاي تأكيد أنك تريد تثبيت هذا القالب.
- انقر فوق "Publish as my Shop's Theme" .
- لا تقلق إذا لم تكن متأكدًا بنسبة ١٠٠٪ من أنه التصميم المناسب لك. يمكنك دائمًا تغيير رأيك لاحقًا.
- بعد تثبيت المظهر، سيعلمك شوبيفاي بذلك، وسيمنحك خيار الانتقال إلى Theme Manager مدير القوالب.
- ستجد فى مدير القوالب جميع القوالب التى تم تثبيتها سواء القالب النشط أو أية قوالب أخري قد أضفتها فى أي وقت مضي.

كيفية إنشاء متجر إلكتروني على شوبيفاي (Shopify)

تحرير إعدادات Shopify :

تسمح لك غالبية مظاهر Shopify بإجراء تغييرات بسيطة يمكن أن تغير مظهر المتجر بشكل كبير، بحيث يمكنك أن تطمئن إلى أنك لن ينتهي بك الأمر إلى موقع ويب يشبه نسخة من آلاف المتاجر الأخرى.

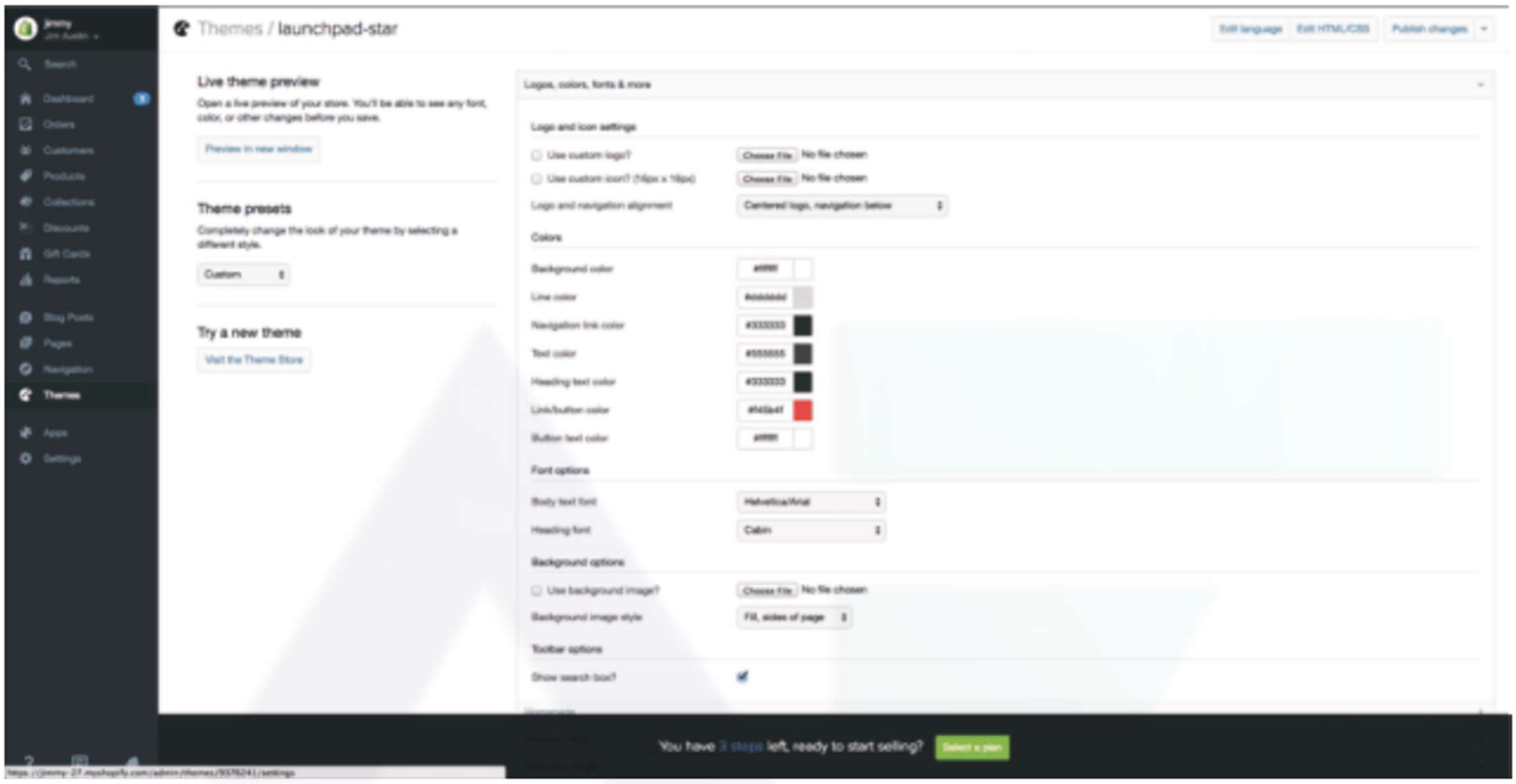
فى لوحة التحكم ، حدد "Themes" من قائمة التنقل على الجانب الأيسر. سترى في هذه الصفحة القالب المباشر في مربع في الجزء العلوي، وفي الركن العلوي الأيسر من هذا المربع سيكون هناك زرين. أول واحد من ثلاث نقاط ، والتي تمنحك بعض التغييرات في الإعدادات الأساسية. واحدة من هذه تسمح لك بعمل نسخة مكررة من القالب. أوصي بشدة أن تفعل هذا في حال قمت بإجراء بعض التغييرات التي لا تعجبك، ثم يمكنك حذف التكرار والبدء من جديد.



الزر الثاني يقول "تخصيص القالب" . إذا قمت بالنقر فوق ذلك سيتم نقلك إلى صفحة تتحكم في كل الوظائف الأساسية لمتجرك. هذا هو الوقت المناسب لتتمكن من اللعب بشكل شامل مع الإعدادات واختبار جميع الميزات حتى تتمكن من معرفة ما يمكن لموقعك القيام به.

كيفية إنشاء متجر إلكتروني على شوبيفاي (Shopify)

الإعدادات المخصصة للقوالب الخاصة بك.



تغيير الألوان في قالبك.

تشتمل المميزات الاضافية فى اغلب القوالب الموجودة على:

- تحميل الشعارات.
- تحميل السلايدر (الصور المتحركة) بالصفحة الرئيسية.
- إضافة وظيفة العناصر ذات الصلة إلى صفحات المنتج.
- اختيار عدد العناصر التي تظهر على كل سطر من صفحات اقسام المنتجات.
- مخططات اللون.
- خيارات الخط.

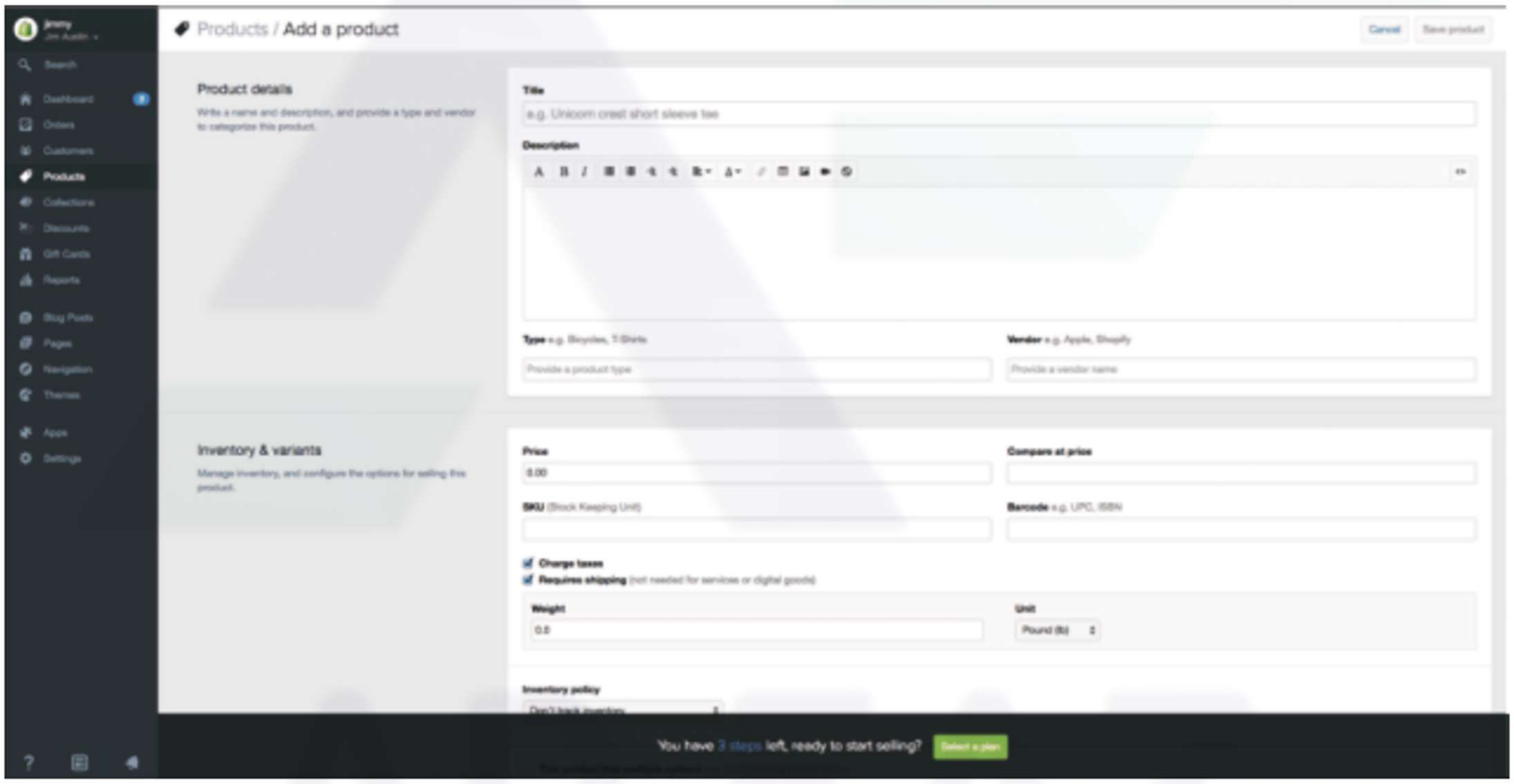
تسمح لك بعض القوالب أيضًا بإعادة وضع العناصر على صفحات مثل عرض صور المنتج على يمين الصفحة أو يمينها أو مركزها. يمكنك أيضًا اختيار ما إذا كنت تريد عرض ازرار المواقع الاجتماعية مثل فيسبوك، تويتر،جوجل بلس.

كيفية إنشاء متجر إلكتروني على شوبيفاي (Shopify)

إضافة منتجاتك إلى المتجر :

مرة أخرى ، التنقل من الشريط على اليسار حدد "Products" . سترى بعد ذلك زر "Add a product" أزرق في أعلى يمين الصفحة. استخدم الشاشة التالية لإضافة أكبر قدر ممكن من التفاصيل حول منتجاتك. نظرة خاصة على تلك التي سوف تساعد فى تحسين محركات البحث مثل الاسم والوصف وعنوان الموقع. يمكنك أيضًا تضمين أكبر قدر ممكن من التفاصيل حول المتغيرات للمساعدة في إبلاغ العملاء عن منتجاتك.

فى هذه الشاشة إيضاً حيث تقوم بتحميل صور المنتج. بعد تحميل الصور يمكنك إعادة ترتيبها حتى لا تقلق بشأن تحميلها بأي ترتيب معين.



الصور عامل مهم لتشجيع العملاء على الشراء ، لذا تأكد من عرض منتجاتك في أفضل حالاتها وتسليط الضوء على أي ميزات خاصة أو فريدة مع صور مقربة. لإبقاء متجرك مرتبًا ، نقترح أن تحتفظ بجميع الصور بنفس الأبعاد. ما لم تكن بالطبع تخطط لجعل صفحات منتجاتك تبدو مثل موقع Pinterest.

بعد ملء كل شيء ، تذكر دائمًا النقر على الزر "حفظ المنتج" في زاويتي جهة اليمين والسفلى.

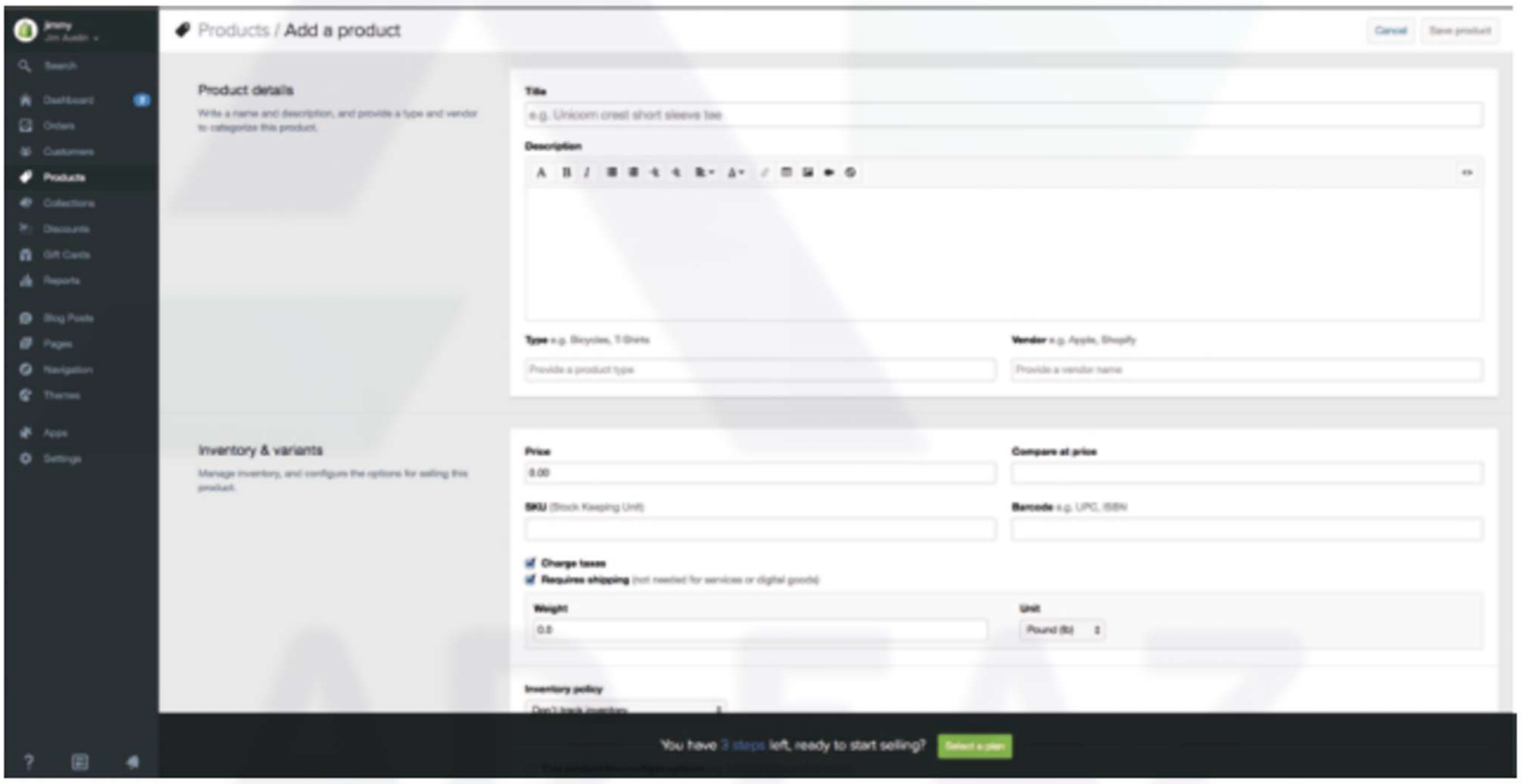
كيفية إنشاء متجر إلكتروني على شوبيفاي (Shopify)

انشاء اقسام (اقسام المنتجات):

الاقسام عبارة عن أي مجموعة من المنتجات التي تحتوي على بعض الميزات المشتركة التي قد يبحث عنها العملاء عند زيارة متجرك. على سبيل المثال ، قد يكون عملاؤك يتسوقون من أجل:

- الملابس سواء للرجال أو النساء أو الأطفال
- عناصر من نوع معين ، مثل المصابيح ، والوسائد ، أو السجاد
- سلع للبيع
- العناصر في حجم معين أو لون معين
- المنتجات الموسمية مثل بطاقات عطلة والديكورات.

يمكن أن يكون نفس المنتج فى عدة اقسام ، يمكنك عرض الاقسام على صفحتك الرئيسية وفي القائمة العلوية الاساسية للموقع. يساعد ذلك العملاء في العثور على ما يبحثون عنه دون الحاجة إلى النقر على الكتالوج الكامل.



الاقسام اليدوية والتلقائية

عند إضافة قسم جديد ، يمكنك تحديد كيفية إضافة المنتجات إليها. هذان هما الخياران:

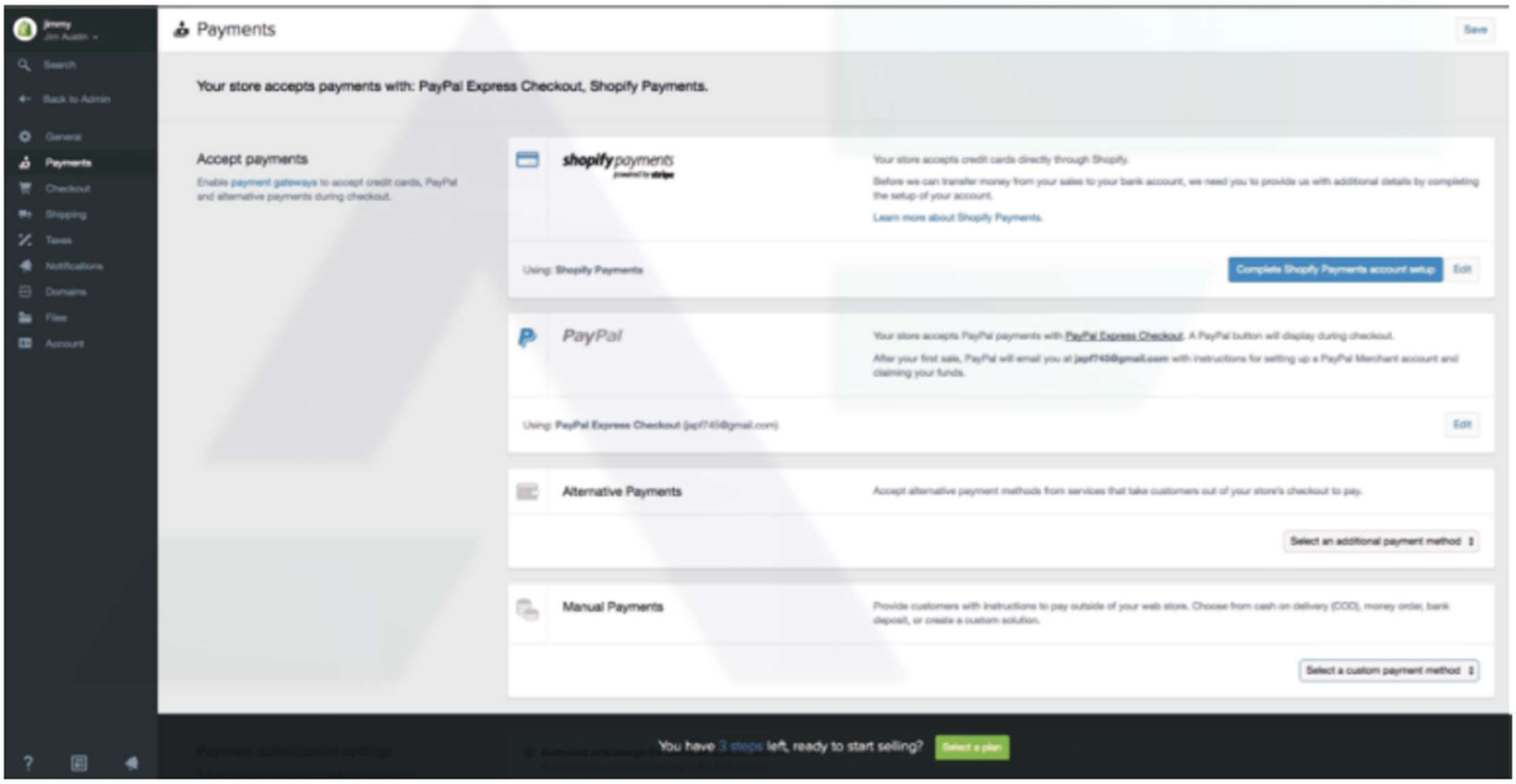
يدويًا – يمكنك إضافة منتجات وإزالتها في الاقسام يدوي بشكل فردي.

تلقائيًا – يمكنك إعداد شروط التحديد لتضمين المنتجات التي تستوفي معايير معينة تلقائيًا.

بعد ملء كل شيء ، تذكر دائمًا النقر على الزر "حفظ المنتج" في زاويتي جهة اليمين والسفلى.

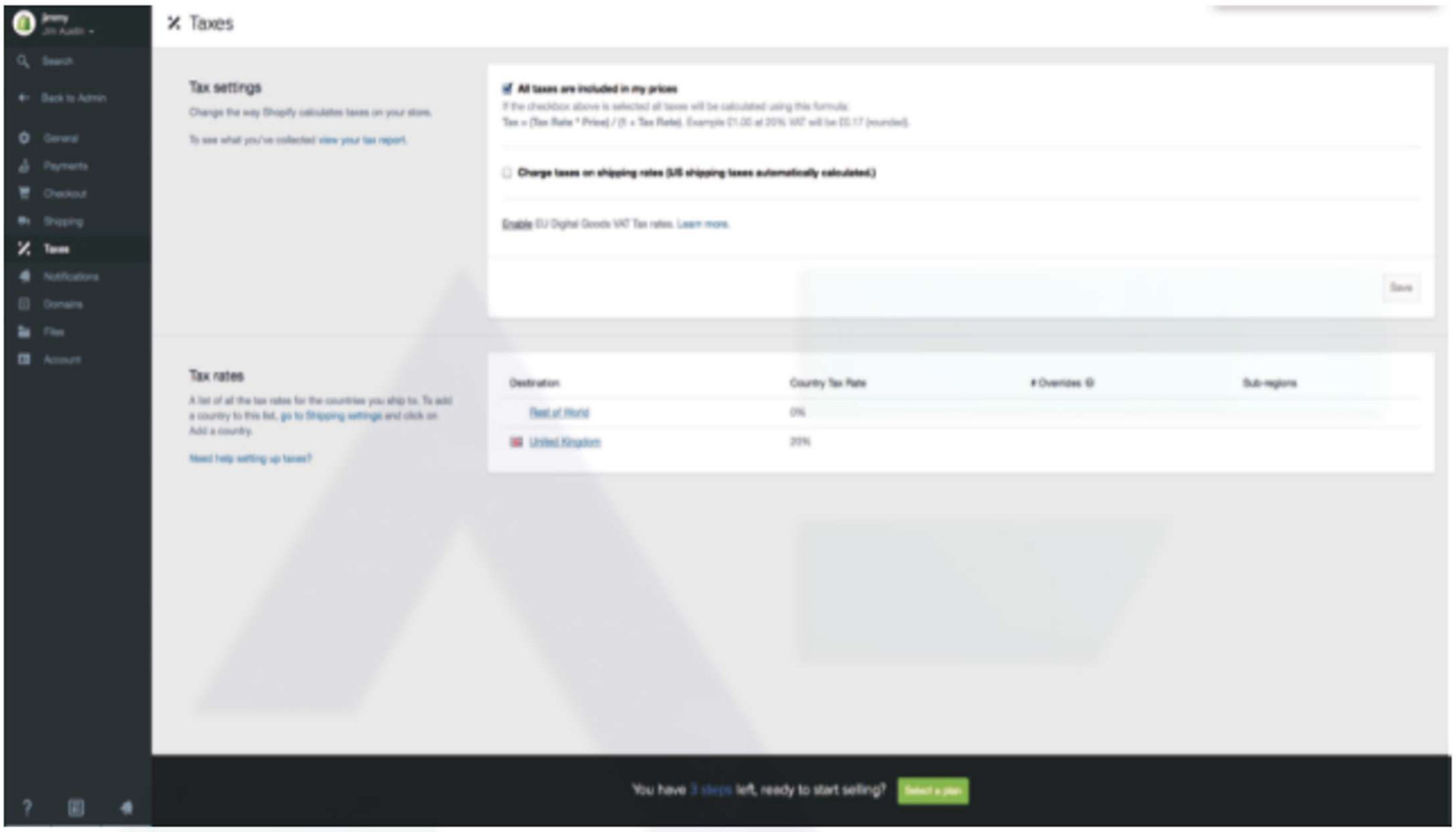
بوابات الدفع فى المتجر الالكترونى :

تتيح لك بوابة السداد إمكانية استقبال المدفوعات من عملائك عبر الموقع الويب الخاص بك. يعتبر السعر وسعر العمولة مهماً، ولكن من المهم أيضًا معرفة الميزات التي تقدمها. لا يتم إنشاء جميع بوابات الدفع بنفس الطريقة



كيفية إنشاء متجر إلكتروني على شوبيفاي (Shopify)

الضرائب :

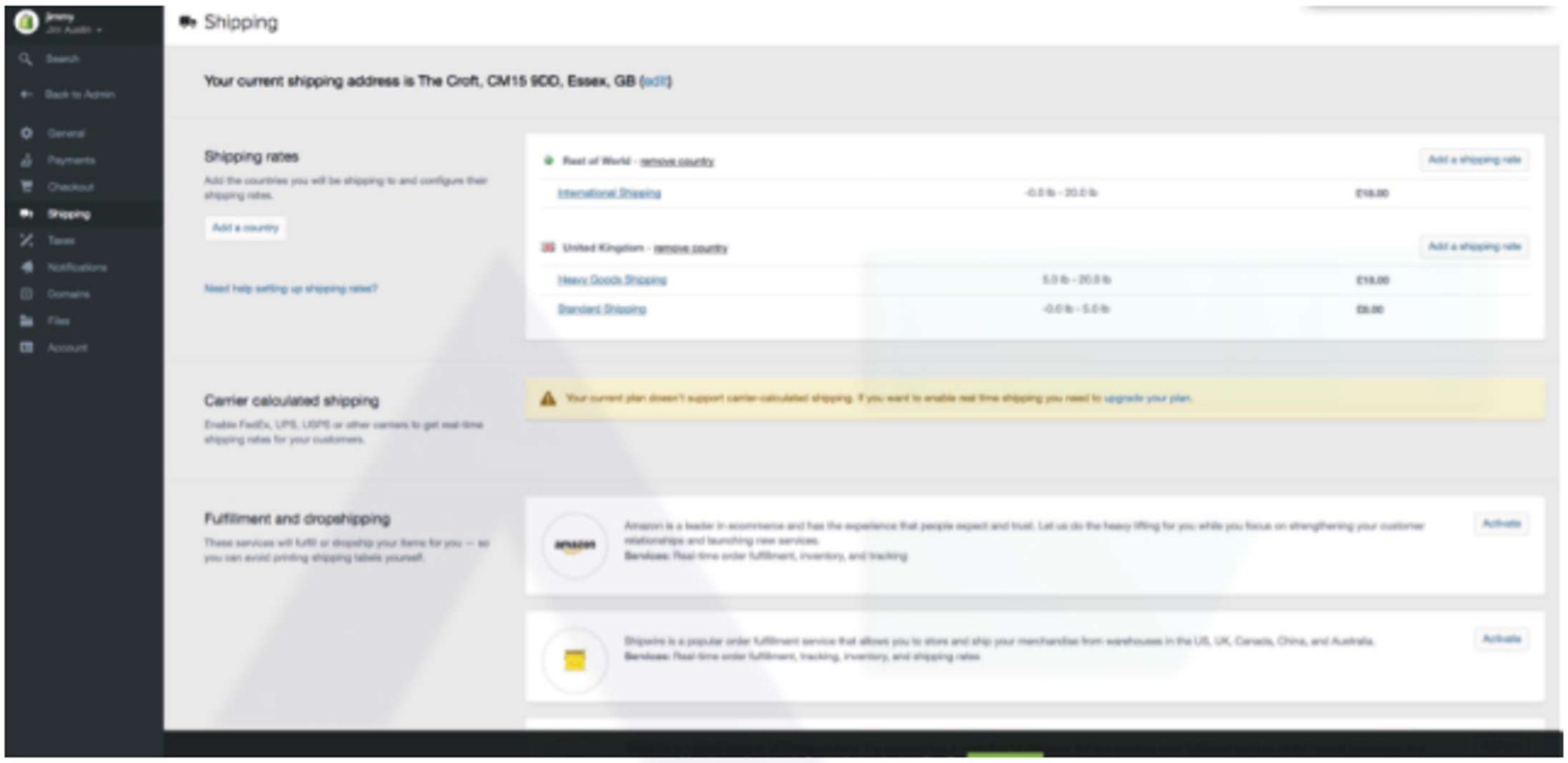


- انتقل إلى " Products page" فى لوحة التحكم
- انقر على اسم منتج معين.
- انتقل لأسفل إلى القسم المسمى "Inventory & variants" .
- انقر فوق رابط التعديل المجاور لمتغيرات المنتج الخاص بك لفتح نافذة التعديل.
- تأكد من تحديد مربعات الاختيار بجوار الضرائب المفروضة على الشحن و يتطلب الشحن إذا كنت بحاجة إلى تضمينها مع منتجاتك.
- لن تحتاج بعض المتاجر إلى فرض ضرائب أو شحن على منتجات مثل السلع الرقمية. من ناحية أخرى ، من المحتمل أن يحتاج متجر T-shirt إلى شحن كليهما.
- إذا كنت تخطط لشحن منتجك إلى العملاء ، فتأكد من إدخال وزن المنتج في الحقل المناسب.

كيفية إنشاء متجر إلكتروني على شوبيفاي (Shopify)

الشحن :

إذا كانت أسعار الشحن الخاصة بك ضيقه جدا ، أو لم تعط خيارات كافية، فقد تفقد بعض المبيعات. سيقوم شوبيفاي بحساب معدل الشحن للعملاء استنادا إلى القواعد التي تقوم بتعريفها في صفحه الشحن الخاصة بالمشرف. للتأكد من أنك لن تخسر أي مبيعات:



من لوحة تحكم المتجر ، انتقل إلى صفحة Settings > Shipping page .

في قسم "Shipping rates" ، انظر لمعرفة ما إذا كنت قد قمت بتعيين سعر الشحن المستند إلى الوزن وتعديله وفقًا لمواصفات المنتج الخاص بك.

اختبار نظام طلبك

- لاختبار النظام الخاص بك يمكنك محاكاة الصفقة باستخدام بوابة Bogus في Shopify.
- لاستخدام بوابة Bogus
- من لوحة تحكم متجرك ، انقر على " Settings" ، ثم " Payments " للانتقال إلى إعدادات "Payments settings"
- إذا كانت بوابة الدفع ببطاقات الائتمان ممكنة ، فقم بإلغاء تنشيطها قبل المتابعة. (انقر فوق Edit، ثم Deactivate ، ثم قم بتأكيد إلغاء التنشيط.)
- في قسم قبول بطاقات الائتمان ، انقر فوق تحديد بوابة بطاقة الائتمان لفتح القائمة المنسدلة.
- انتقل لأسفل القائمة حتى تصل الى ل Other ، ثم انقر فوق (للاختبار) Bogus Gateway.
- انقر فوق تنشيط (أو قم بإعادة التنشيط ، إذا كنت قد استخدمت عبّارة Bogus من قبل).
- انتقل إلى واجهة متجرك وضع طلبًا كزبون. عند تسجيل الخروج ، أدخل تفاصيل بطاقة الائتمان

كيفية إنشاء متجر إلكتروني على شوبيفاي (Shopify)

كيفية اضافة دومين مخصص الى متجر شوبيفاى :

أضف النطاق الجديد في Shopify

في لوحة تحكم المشرف على Shopify، من الشريط الأيسر اذهب الى Settings ثم Domains واضف اسم النطاق الخاص بك باستخدام زر "Add an existing domain ' .

تحديث سجلات DNS

تسجيل الدخول إلى مسجل النطاق الخاص بك وإجراء التغييرات التالية على سجلات DNS:

استبدل "@" أو A record الرئيسي بعنوان IP التالي: "٢٣,٢٢٧,٣٨,٣٢"

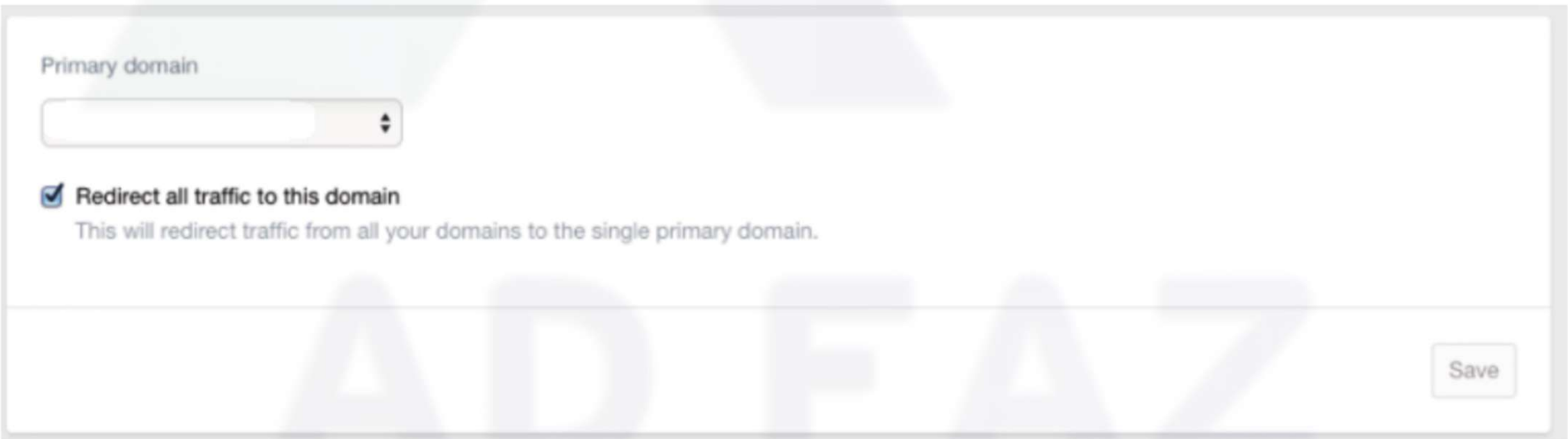
إضافة أو استبدال www CNAME مع storename.myshopify.com (أي رابط Storeify Shop الخاص بك بدون http ، والذي يمكنك رؤيته في صفحة إعدادات النطاقات)

أزل أي كلمات مرور على المتجر

وإلا فلن يتمكن أي شخص من الوصول إلى موقعك حتى فور نشره.

تعيين الابتدائي إذا كان مناسبًا

من خلال Settings > Domains ، يمكنك اختيار نطاقك الرئيسي باستخدام القائمة المنسدلة في أعلى الشاشة:



تأكد أيضًا من التحقق من "إعادة توجيه جميع الزيارات إلى هذا النطاق" . وهذا يعني أنه سيتم توجيه جميع زوار النطاقات الأخرى إلى نطاقك الأساسي. هذا أمر بالغ الأهمية للسيو.

انشاء متجر على سلة :

الحلول التي يقدمها متجر سلة :

- تفعيل بوابة الدفع من خلال فيزا وماستر كارد و مدى و paypal مجرد ادخال طرق دفع المتجر ويتم تفعيلها في متجرك.
- تفعيل شركات الشحن من خلال اختيار شركة الشحن سمسا ء ارامكس.
- المتجر مستضاف لدى سلة وبالتالي لا هم للاستضافة.

بوابة الدفع - طرق الدفع

١. رسوم فيزا وماستر كارد هي :رسوم البنك لكل عملية هي (٩٠٢,٢ +١ ريال) فقط ولا توجد أي رسوم أخرى
٢. رسوم باي بال : رسوم الشركة لكل عملية هي (٤,٩٪ + USD٠,٣٠s)
٣. رسوم الدفع عن طريق مدى : رسوم البنك لكل عملية هي (٠٦١,٧٥ + ١ريال) فقط ولا توجد أي رسوم أخرى
٤. يمكنك اضافة حساباتك البنكية في طرق الدفع ايضاً وتنويع طرق الدفع للعملاء.

شركات الشحن التى يقدمها متجر سلة :

متجر سلة :

اسعار متجر سلة :

١. الباقة الاساسية مجانا
٢. باقة سلة بلس ٩٩ ر.س / شهر
٣. باقة سلة برو ٢٩٩ ر.س / شهر

للمتجر المبتدئ افضل تجربة بيسك ويمكنك ايضاً تجربة الباقة المجانية يمكنك استرجاع اي مبالغ مدفوعة بعد ١٤ يوم لهذا افضل ان تقوم بتجربة بيسك بالدفع لشهر واحد وتجربة مدى احتمالك وصبرك قبل ان تشتري الباقة السنوية.

لا افضل شراء تصميم إلا اذا رغبت بشراء باقة سنوية بيسك ستحصل على تصميم واحد مجاني.

متجر سلة :

من السلبيات والتي تم حلها مؤخراً في منصة سلة :

» في السابق لم يكن هناك اي تعليمات ولا مساعدة ولكن مؤخراً تم اضافتها في لوحة التحكم وبالتالي كل ما عليك هو الذهاب إلى مركز المساعدة لمعرفة طرق اضافة المنتجات وغيرها من خيارات لوحة التحكم.

» في السابق لم يكن هناك اي مدة تجريبيه للمتجر ولكن الآن تم اضافتها ويمكنك تجربة متجر سلة بنفسك واستعراض جميع خصائص الصفحة

» تقييد التعديل على الفوتر والهيدر في التصاميم الجاهزة.

» كل صفحة تقوم بإنشاءها تظهر تلقائي في الفوتر وهذا يشوه الفوتر بأسفل الموقع خصوصاً لو نتحدث عن صفحات متعددة.

من الإيجابيات لمنصة سلة :

» سرعة الدعم الفني بالردود من خلال الشات عبر الموقع.

» وجود تطبيق للتاجر ,ستحصل على تنبيهات لاي عملية تحدث بالمتجر ,تقييم شراء ..الخ بالاضافة يمكنك اضافة المنتجات من خلال التطبيق

» المزامنة مع انستجرام وهذه تفيد أصحاب متاجر انستقرام.

»لا هم للاستضافة

» حلول بوابات الدفع

« حلول شركات الشحن

متجر سلة :

تجربة متجر سلة

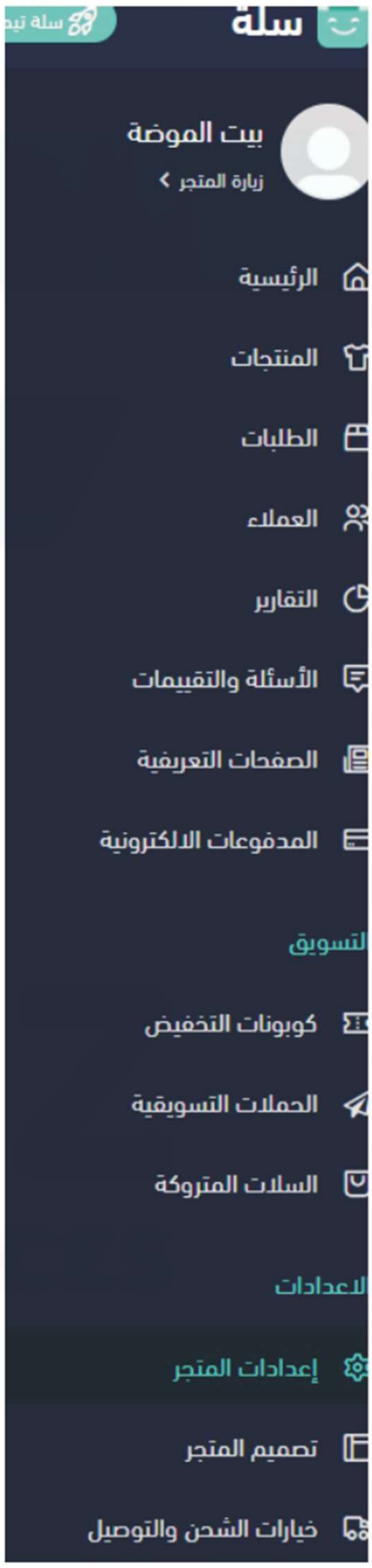
يمكنك الدخول إلى الصفحة التالية

https://s.salla.sa/login/demo

ثم اضغط دخول وستدخل على لوحة التحكم واستعرض جميع الخيارات

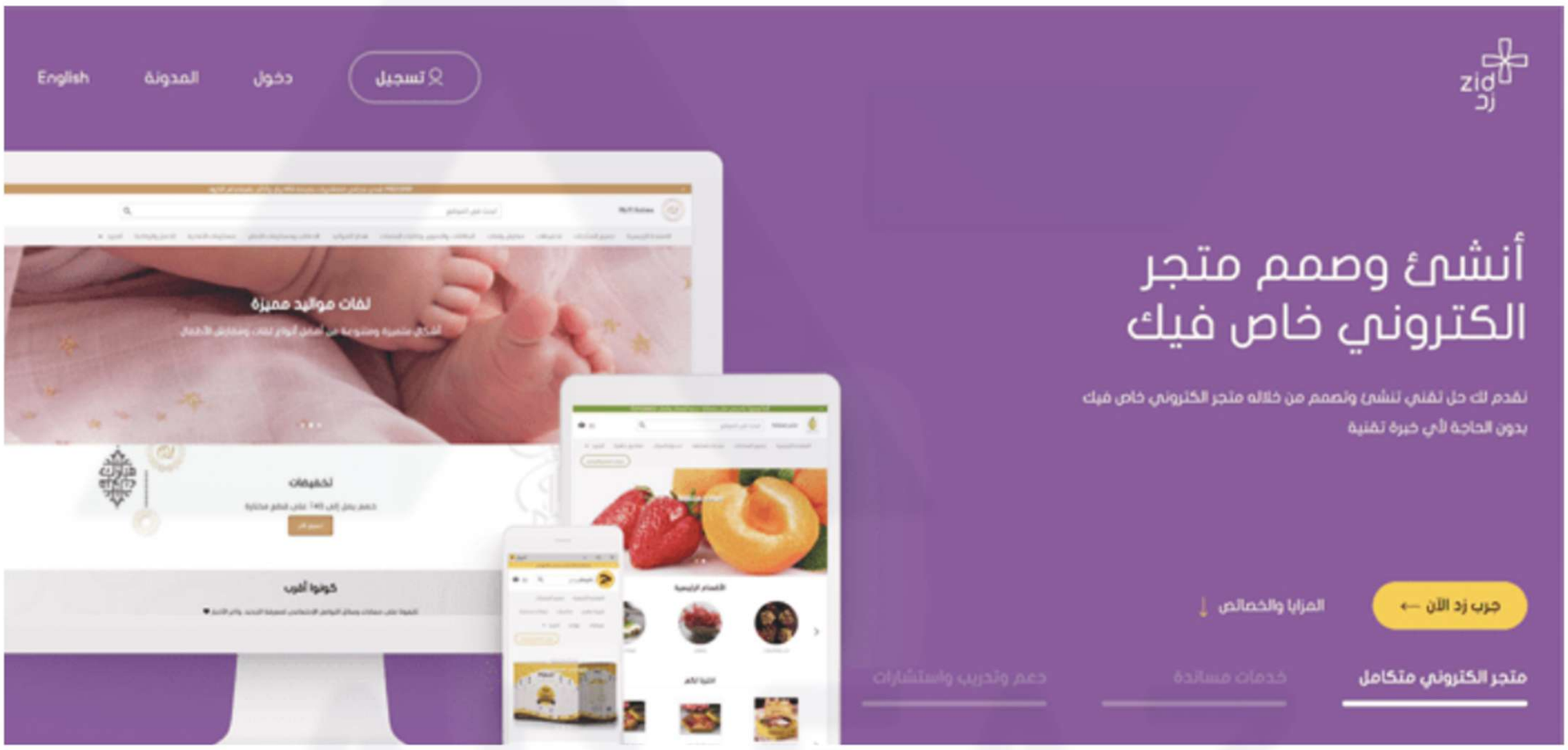
صورة من خيارات لوحة التحكم التجريبية

يمكنك لدخول وتجربة جميع الخيارت



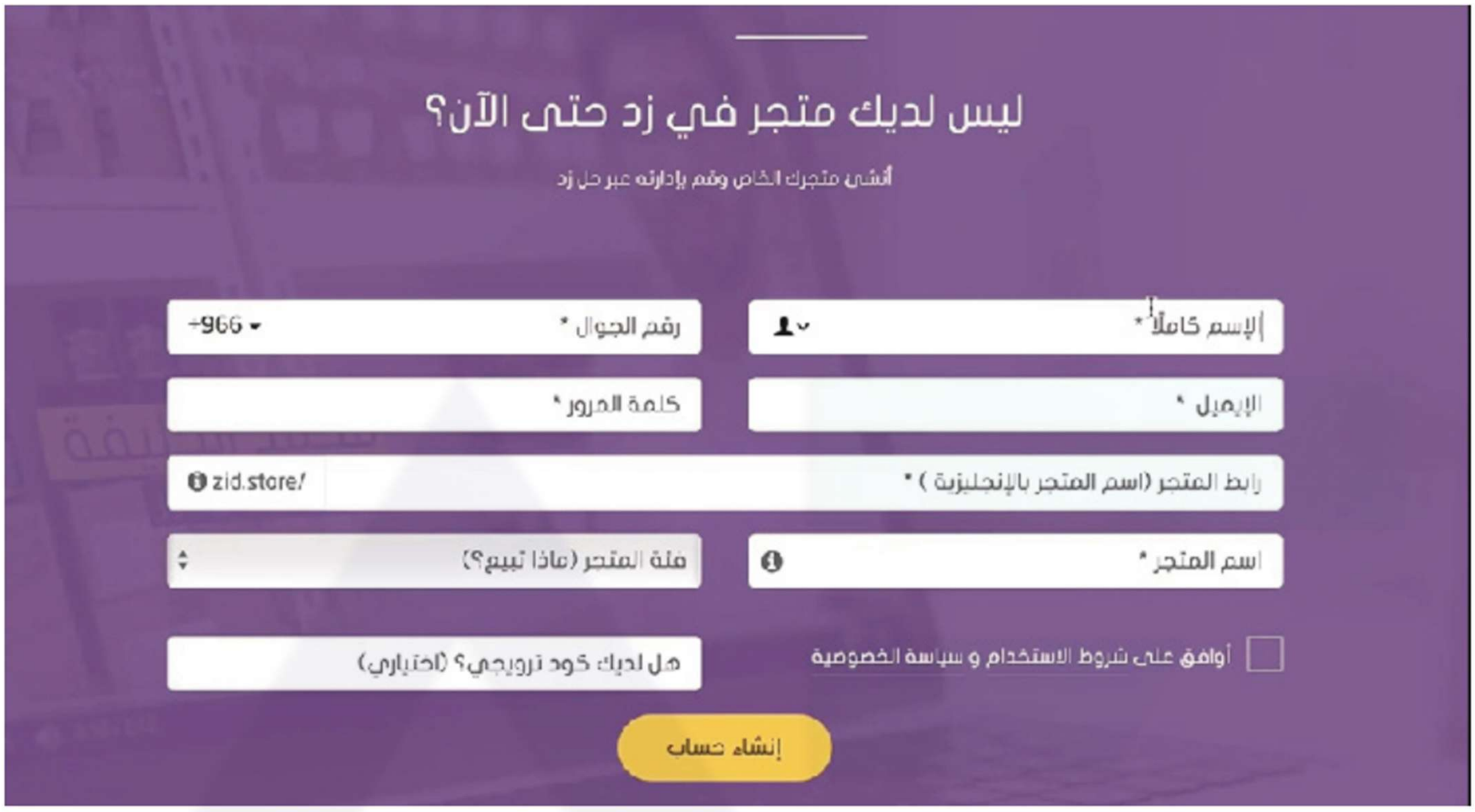
منصة زد (Zid) :

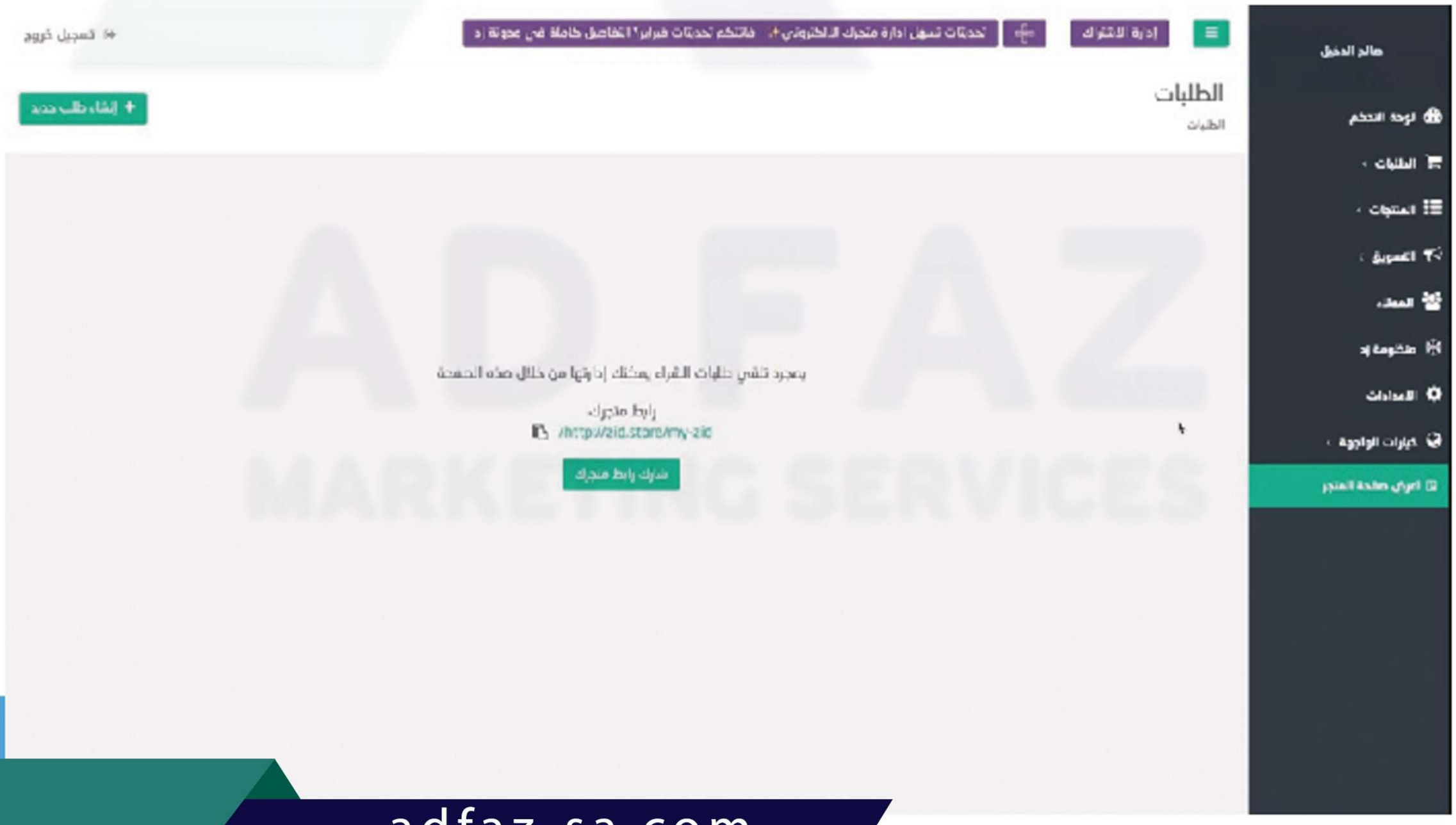
زد هي أحد أبرز الشركات التي تقوم بتصميم متاجر إلكترونية في السعودية، تقدم زد تصاميم مميزة متوافقة مع أنواع المتاجر المختلفة. وعلى الرغم من أن زد توفر حلول متنوعة من حيث الأسعار إلا أنه لكي تحصل على متجر متكامل يؤهلك لإدارة تجارتك بشكل احترافي وتستطيع إضافة أكثر من ١٠٠ منتج على متجرك سيتعين عليك الاختيار من بين باقة بمبلغ ٢٠٠٠ أو ٤٠٠٠ ريال سنويًا. إذا كنت جديدًا على التجارة الإلكترونية ربما ستحتاج الباقة الأكبر منهما والتي تكون مزودة بفريق يقوم بتنصيب المتجر بدلًا عنك. بقي أن نقول أن نسخة المتجر الإلكتروني من زد تكون موقع إلكتروني فقط بدون تطبيق، أما إذا أردت تطبيق خاص لمتجرك الإلكتروني ستحتاج للإشتراك في باقة الـ ٤٠٠٠ ريال سنويًا.



انشاء متجر الكتروني على منصة زد (Zid) :

توجه الى https://zid.sa/pricing/ قو بتعبئة البيانات التالية :





بعد انشاء الحساب, ستظهر لك لوحة التحكم بعدها توجه الى الاعدادات تم الاشتراك

المبتدئة	الانطلاقة	الأعمال	نمو
مجاني	١١٥ رريال / الشهري شامل الضريبة	٢٣٠ رريال / الشهري شامل الضريبة	٤٦٠ رريال / الشهري شامل الضريبة

الباقة المجانية	باقة الانطلاق	باقة الأعمال	باقة النمو	الأعمال الكبيرة
متجرك الخاص لعرض منتجاتك مواتير تلقائية لرسل للعملاء اتفاقيات مع شركات توصيل محددة مسبقا (٤ شركات) بأسعار تبدأ من (٤٥) ريال	ربط المتجر باسم نطاق خاص (www.yourstore.com / yourstore.sa) الوصول إلى خدمات الشحن والعروض (تسويق، تصوير، تغليف ... إلخ) أدوات التسويق وحملة الطلبات	رسائل نصية تصل للعميل SMS عند إتمام الطلب وتغيير حالته تخصيص مصدر واجهة متجرك والدخول به عن طريق التطبيق الالكتروني دعم فني عن طريق المحادثات الفورية (الشات)	الربط مع خدمات التعهيد (تخزين، تجهيز طلبات وتوصيل) خدمة استشاري خبرة إلكترونية برنامج ساعة شهريا فرق متخصص في إعداد المتجر وتجهيز المنتجات تكامل جوال خاص للعملاء بأسعار ويبرنك * * رسوم إضافية لشبكة خزن الشحنة	**اتصل بنا**
0 ريال اشتراك شهري **0 ريال** اشتراك سنوي	**100 ريال** اشتراك شهري ~~1,200 ريال~~ **1,000 ريال** اشترك سنوي اشترك الان ←	**200 ريال** اشتراك شهري ~~2,400 ريال~~ **2,000 ريال** اشترك سنوي اشترك الان ←	**400 ريال** اشتراك شهري ~~4,800 ريال~~ **4,000 ريال** اشتراك سنوي اشترك الان ←	اتصل بنا ←

04 بوابات الدفع الالكتروني

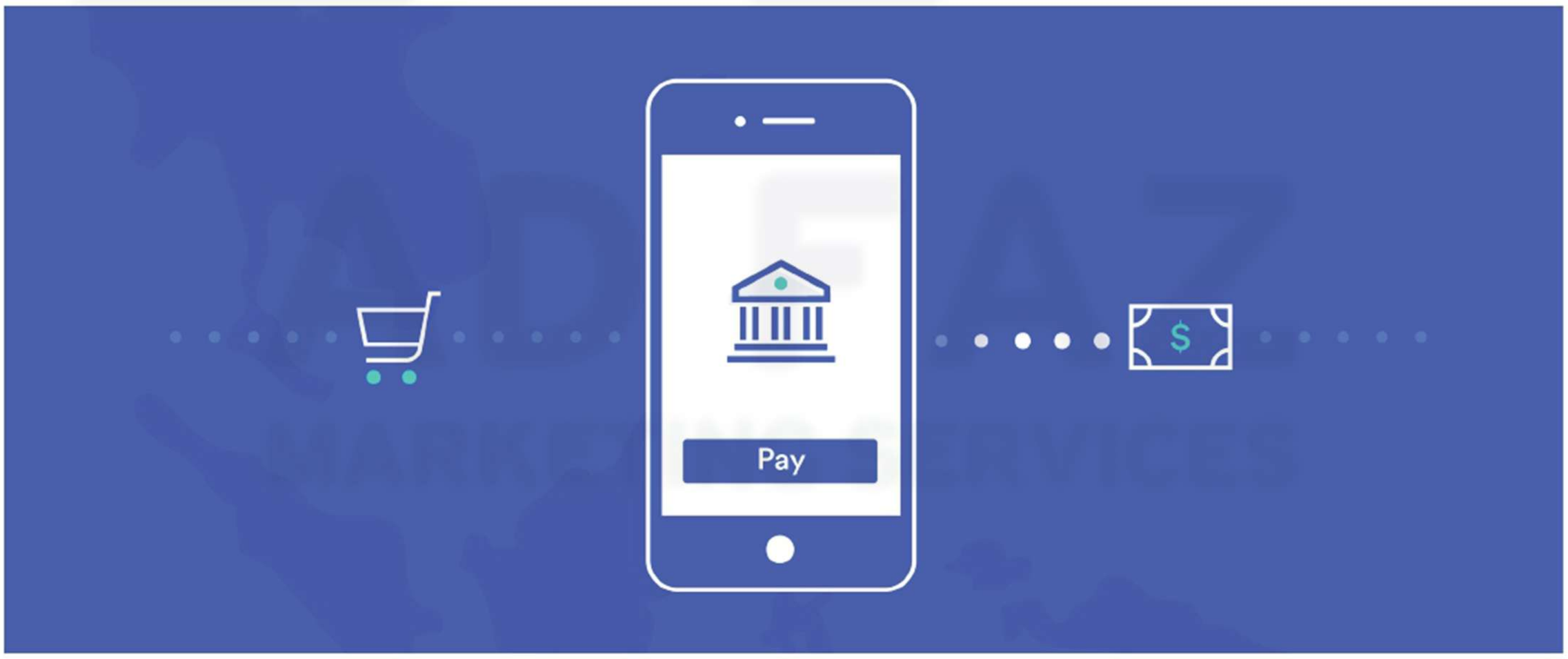
ما هي بوابات الدفع الالكتروني ؟

بوابة الدفع الالكتروني هي بمثابة العمود الفقري لأي عملية تجارة الكترونية تحدث داخل أي من مواقع البيع عبر الانترنت ، فكما أكدنا مسبقًا أن بدونها لا تكتمل عمليات التجارة الالكترونية .
وببساطة، بوابة الدفع الالكتروني هي الوسيط بين أطراف عدة في أي عملية تسوق وشراء عبر الإنترنت من أي من المتاجر الالكترونية ، فهي تعمل كحلقة وصل بين التاجر والمستهلك، إذ تمكن المستهلك من الدفع لمشترياته باستخدام البطاقات الإئتمانية، وتتيح للتاجر تحصيل أمواله من المستهلك وتحويله على حسابه البنكي بكل سهولة.

وعلى الجانب الآخر، تعمل بوابة الدفع الالكتروني كحلقة وصل بين التاجر أو صاحب المتجر الالكتروني وبين جهة معالجة المدفوعات وهي البنوك، بحيث تسجل بيانات بطاقة الدفع الخاصة بالمستهلك ومن ثم ترسلها إلى البنك لمعالجتها، وبمجرد موافقة البنك على هذه المعاملة وصحة البيانات، ترجع البوابة مرة أخرى إلى التاجر تخبره بصحة المعاملة وتوصي باتمامها.

إلى جانب توفير مجموعة من التكنولوجيات التي تتيح لكافة التجار استقبال المدفوعات عبر الإنترنت بشكل سلس وبسيط.

وفي هذا الصدد، يجدر الإشارة إلى أنه استخدم ربع سكان العالم بوابات الدفع الالكتروني لمرة واحدة على الأقل، لإتمام معاملاتهم عبر الإنترنت.



أفضل بوابات الدفع الالكتروني في العالم العربي :

مع الانتشار الكبير والتوسع الرهيب الذي حققته صناعة التجارة الالكترونية في العالم، وخاصة في المنطقة العربية والشرق الأوسط، انتشرت مجموعة من الشركات التي توفر خدمات وتكنولوجيا الدفع الالكتروني حول العالم.

وهناك مجموعة كبيرة من بوابات الدفع الالكتروني الاحترافية الكبرى التي تغطي خدماتها كافة بلدان العالم العربي، وفيما يلي أبرز 0 بوابات دفع تعمل في المنطقة العربية وتغطي خدماتها معظم بلدان العالم العربي:

بوابة الدفع الالكتروني باي بال PayPal :

تأتي بوابة الدفع الالكتروني باي بال PayPal في صدارة شركات الدفع الالكتروني ليس في المنطقة العربية فقط بل وفي العالم أجمع؛ نظرًا لما تتيحه البوابة من خدمات ومزايا تنافسية لكافة أصحاب المتاجر الالكترونية والشركات والمؤسسات التجارية.

فهي من الشركات الرائدة في مجال الدفع الالكتروني ، التي تتميز خدمات إرسال واستقبال الأموال لديها بالأمان عبر الحسابات الشخصية أو المواقع الإلكترونية، وهو أكثر ما يبحث عنه كافة رواد المعاملات المالية على الإنترنت.

وفيما يلي مجموعة من أبرز مزايا وخدمات بوابة الدفع الالكتروني باي بال :

- تعتبر PayPal طريقة أكثر بساطة وأمانًا للدفع والحصول على أموال.
- إنها وسيلة إلكترونية لمن يدفع أو يحصل على أجر.
- أكثر من ٢٠٠ مليون حساب نشط في جميع أنحاء العالم.
- أكثر من ٧ ملايين شركة تجارية حول العالم تعتمد على خدمات الشركة بشكل أساسي.
- يتيح لجميع أصحاب المتاجر الإلكترونية عبر الإنترنت في جميع أنحاء العالم تقديم حلول دفع عالمية المستوى لعملائهم.
- تتيح لكافة العملاء التسوق في الآلاف من المتاجر الالكترونية المنتشرة عبر الإنترنت حول العالم باستخدام PayPal.
- أكثر أمانا وحماية للبيانات والخصوصية.
- بسيطة ومريحة.

أفضل بوابات الدفع الالكتروني في العالم العربي :

بوابة الدفع الالكتروني باي تابس PayTabs :

تُعتبر بوابة الدفع الالكتروني باي تابس PayTabs واحدة من أهم وأفضل شركات الدفع التي تعمل في المنطقة العربية وتغطي خدماتها كثير من البلدان العربية، في مقدمتها (المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة والبحرين ومصر وقطر والكويت).

ليس هذا وفقط، بل تُعتبر بوابة باي تابس من كبرى الشركات الرائدة في مجال الدفع الاكتروني في منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي تحديدًا، لذا تعتمد عليها معظم المتاجر الالكترونية في المنطقة العربية في استقبال المدفوعات.

وتوفر بوابة باي تابس PayTabs العديد من المزايا لكافة عملائها ما جعلها البوابة المفضلة لدى الكثيرين في المنطقة العربية، إلا أن دعمها لأكثر من ١٦٠ عملة دولية كان من أبرز تلك المميزات.

وفيما يلي مجموعة من أهم وأبرز مزايا بوابة الدفع الالكتروني باي تابس PayTabs :

- تدعم بوابة الدفع الالكتروني " باي تابس " ١٦٠ عملة دولية
- توفير العديد من من الطرق المرنة والسهلة للدفع الإلكتروني لكافة العملاء من كافة الأحجام
- توفير نظام متطور لمنع عمليات الاحتيال على المتاجر الإلكترونية
- توفر لكافة عملائها فريق خدمة عملاء ودعم فني متخصص في حل النزاعات القانونية
- يستطيع العميل إتمام كافة إجراءات التكامل مع بوابة الدفع الالكتروني "باي تابس" على متجره الإلكتروني الخاص به وذلك خلال أقل من ٢٤ ساعة

PayTabs
Simple and Trusted Payments

أفضل بوابات الدفع الالكتروني في العالم العربي :

بوابة الدفع الالكتروني مُيسر Moyasar :

تُعتبر بوابة الدفع الالكتروني مُيسر واحدة من أبرز الحلول العربية الأصل في معالجة عمليات الدفع الالكتروني عبر الإنترنت، لذا يعتمد عليها عدد ليس بالقليل من المتاجر الالكترونية ومواقع البيع عبر الانترنت في المنطقة العربية ومنطقة الخليج تحديدًا.

وتأتي شركة مُيسر Moyasar بعدد من من المزايا والخدمات لكافة العملاء في المنطقة العربية، ولعل من أبرزها ما يلي:

- سهولة الاستخدام و مرونة الخصائص.
- المتابعة الدقيقة واللحظية لمبيعاتك عبر تقارير مفصلة .
- القدرة الفائقة على التوافق والارتباط بسلاسة مع عدد كبير من الأنظمة الإدارية والمحاسبية والمالية
- درجة عالية من الأمان والخصوصية.
- تدعم بوابة الدفع الالكتروني " Moyasar " خيارات متعددة للدفع عن طريق (بطاقات الإئتمان، Debit cards، حسابات سداد).
- توفير APIs موحدة ومكتبات أكواد جاهزة لكل من Node، JAVA، PHP و Ruby.

MOYASAR

05 التسويق بالعمولة

ما هو التسويق بالعمولة أو الأفلييت؟

التسويق بالعمولة (Affiliate Marketing): هو منظومة تسويقية تقوم على تبادل المنفعة بين صاحب السلعة أو الخدمة أو العرض من ناحية (سوف نشير إليه هنا بالمعلن)، والناشر أو المسوق بالعمولة من ناحية أخرى.

في التسويق بالعمولة يقوم المسوق بتقديم خدمات تسويقية للمعلن مقابل عمولة معينة يتم دفعها وفقاً للاتفاق.

تبدأ فكرة التسويق بالعمولة من جانب المعلن والذي يقوم بفتح نظام للتسويق بالعمولة لما يتملك من سلع أو خدمات أو عروض، يقوم المعلن من جانبه بتحديد أهم المعايير والاسس والأساسيات التي تحكم نظام التسويق بالعمولة خاصته. في التسويق بالعمولة يقوم المسوق (أنت) بتقديم خدمات تسويقية للمعلن في مقابل عمولة معينة يتم دفعها وفقاً للاتفاق.

تبدأ فكرة التسويق بالعمولة من جانب المعلن والذي يقوم بفتح نظام للتسويق بالعمولة لما يتملك من سلع أو خدمات أو عروض، يقوم المعلن من جانبه بتحديد أهم المعايير والاسس والأساسيات التي تحكم نظام التسويق بالعمولة خاصته.

يقوم المسوق بالعمولة بتقديم طلب للمشاركة في هذا النظام وفقا للشروط المعلنة، يتم قبول الناشر أو رفضه وفقاً لمدى توافقه مع المعايير والشروط المعلنة من قبل المعلن.

في حالة قبول الناشر يبدأ العمل بين المعلن والناشر، ويقوم المعلن بالدفع للناشر من خلال احدى طرق الدفع على الإنترنت، وعلى رأس هذه الطرق التحويلات البنكية، والبنوك الإلكترونية وأهمها باي بال.

على أي اساس تقوم فكرة التسويق بالعمولة ولماذا وُجدت؟

بعض النقاط المهمة الخاصة بالتعريف بمجال الافلييت :

١- لا يقتصر التسويق بالعمولة على تسويق منتج أو خدمة، ولكنه يتجاوز ذلك ليشمل كل فعل يتم القيام به من قبل الزائر، بدءآ من الاشتراك في قائمة بريدية انتهاءآ بإتمام عملية بيع كاملة متضمنا كل ما بينهم من أغراض تسويقية، مثل تنزيل تطبيق أو لعبة، أو الاشتراك في أحد المواقع، أو عمل تحميل لأحد الملفات...الخ.

٢- عالم التسويق بالعمولة هو عالم كبير ومتنوع، ويندرج تحته الكثير من الأنواع الفرعية المتخصصة، لذا فإن شركات CPA ومثلها شركات CPI و CPL تندرج كلها تحت منظومة التسويق بالعمولة.

٣- كل عقد أو اتفاق بين معلن صاحب منتج أو خدمة أو سلعة مع ناشر، وهذا الاتفاق يتضمن آداء خدمات تسويقية معينة في مقابل عمولة هو تسويق بالعمولة، حتى ولو تم بصورة شخصية دون وجود نظام عام من قبل المعلن.

٤- في أحياناً يكون هناك طرف ثالث في نظام الافلييت كالشركات الوسيطة CPA بين المعلن والناشر، وفي أحياناً أخرى لايوجد طرف ثالث ويكون الاتفاق مباشر بين المعلن والناشر، وفي الحالة الأخيرة يتحقق ذلك اما بوجود نظام افلييت في الشركة المعلنة أو بعمل عقد تسويق بالعمولة خاص.

٥- عمولة الافلييت عنصر متغير وليس ثابت ففي أحياناً تكون العمولة نسبة معينة من سعر سلعة أو خدمة، وفي أحياناً أخرى تكون مبلغ محدد متفق عليه مسبقاً يدفع عند آداء الزائر لفعل محدد، وهذا يتحدد وفقا لنظام التسويق بالعمولة الخاص بكل معلن على حدا أو بناءآ على الاتفاق بين المعلن والناشر.

ماذا أحتاج لكي أبدأ في التسويق بالعمولة ؟

منتج أو خدمة أو عرض جيد :
في هذه النقطة أوصي أن تختار شيئاً تهتم به ومقتنع به شخصياً، هذا سوف يسهل عليك الطريق في الكثير من النواحي. يمكنك الحصول على ذلك اما من خلال الشركات الوسيطة كشركات CPA، أو من خلال موقع صاحب السلعة أو الخدمة والاشتراك في نظام الافلييت الذي يتيحه.

مصدر جيد للزوار :
يجب أن تمتلك مصدر مناسب من الزوار المستهدفين لما تقوم بتسويقه حتى تحصل على نسبة تحويل جيدة، ومن ثم تحقق مستوى جيد من الأرباح، عوامل مثل سعر الزائر ومستوى الاستهداف وكمية الزوار وطبيعتهم تلعب دوراً اساسياً في هذه النقطة.

ولكن على أي حال مصدر الزوار يعد عنصر فعال جداً في عملية التسويق بالعمولة، وله تأثير كبير جداً في نجاحك كمسوق بالعمولة.

وهذه قائمة بأهم مصادر الزوار:

مواقع التواصل الاجتماعي :
سواء بصورة مجانية من خلال صفحة أو مجموعة مهتمة بما تسوق من منتجات، أو بصورة مدفوعة عن طريق عمل حملات إعلانية مدفوعة.

محركات البحث :
للحصول على زوار من محركات البحث فهناك طريقتين أيضاً: الطريق الأولى من خلال امتلاك موقع وعمل تحسين لمحركات البحث للحصول على زوار مجانية.
الطريقة الثانية عن طريق عمل حملات إعلانية مدفوعة.

الشركات الإعلانية المتخصصة :
هناك الكثير من الشركات المتخصصة في بيع الزوار، وهي تختلف فيما بينها من حيث طريقة الدفع للحصول على زوار (الدفع مقابل الظهور، والدفع مقابل المشاهدة، والدفع مقابل الضغطة).

نصائح مهمة لنجاحك كمسوق بالعمولة :

العنصر الأساسي في نجاحك في عالم الأفلييت هو الاختبار والتجريب :
نعم المعلومات مهمة ولكن التجربة والخبرة هما الأهم، إذا كنت تعتقد أن نجاحك كمسوق بالعمولة يعتمد على جمع المعلومات ومن ثم تطبيقها فيأتي النجاح فانت مخطيء كلياً.

يجب عليك أن تجرب المزيد من المنتجات مع صفحات هبوط مختلفة لكي تصل لأفضل معدل تحويل (Conversion Rate) ممكن، ومن ثم أفضل مستوى من الأرباح.
مصدر الزوار أيضاً في كثير من الاحيان يعمل مع نوع معين من العروض أو المنتجات ولا يعمل مع الأخرى.

لا تعتمد كلياً على حملاتك الناجحة في وقت بعينه :
فكرة العمل في مجال التسويق بالعمولة ليس كمن يبحث على الحملات الناجحة وتنتهي مهمته عندما يجدها، ولكن البحث عن الحملات الناجحة هو عملية مستمرة.

وهذا لأن الحملات الناجحة لاتستمر ناجحة طيلة الوقت، فغالباً سوف تاخذ وقتاً معيناً ثم تصبح مستنزفة، أو ربما ينسخها الكثير من المنافسين فنصيبك من الربح منها يصبح أقل، لذا استمر في البحث عن حملات ناجحة حتى ولو كنت تمتلك حملات ناجحة الآن

احصل على أكبر قدر من الأرباح في أسرع وقت من حملاتك الناجحة :
كما ذكرنا سابقاً الحملات الناجحة لاتستمر ناجحة إلى الأبد، لذا عليك أن تمتلك قدرة على رفع مستوى الحملة للحصول على أكبر نسبة من الربح في أسرع وقت.

هذا يتضمن ضخ المزيد من الأموال في الحملة الاعلانية للحصول على المزيد من الزوار، وأيضاً محاولة الحصول على زوار من شركات مشابهة أو اختبار أنواع أخرى من الزوار

أصحاب المدونات يمكنهم أيضاً الربح من التسويق بالعمولة :
إذا كنت تمتلك مدونة وتحصل على زيارات جيدة من خلال محركات البحث أو مواقع التواصل الاجتماعي، يمكنك أيضاً العمل كمسوق بالعمولة.

كل ماعليك فعله هنا أن تجد منتجات أو خدمات أو عروض لها علاقة بمحتوى مدونتك، وتبدأ في التسويق بالعمولة.

أفضل مواقع التسويق بالعمولة

No.S	الموقع	التخصص	العمولة	شهري أو مره واحدة
1	SEMRUS	H SEO & SEM tool	%40	Monthly
2	LeadPages	Landing Page Builder	%30	Monthly
3	Aweber Email	Marketing	%30	Monthly
4	Convertkit Email	Marketing	%30	Monthly
5	Weebly	Website building	%30	1 time
6	Sellfy	Ecommerce tool built	%25	Monthly
7	3dcart	Ecommerce platform	%300	Monthly
8	Pabbly	Sales and Marketting products	%30	Monthly
9	Site123	Website building		Monthly
10	IPVanish	VPN Services		Monthly
11	ExpressVPN	Protect online Privacy		Monthly
12	NordVPN	VPN		Monthly
13	StrongVPN	VPN		Monthly
14	PureVPN	VPN		Monthly
15	LiquidWeb	Hosting Offers		Monthly
16	CloudWays	Hosting Offers		Monthly
17	Kinsta	Hosting Offers	%10	Monthly
18	Beyond Hosting	Hosting Offers	%40	Monthly
19	Vendhost	Hosting Offers	%20	Monthly
20	RoseHosting	Hosting Offers	%50	Monthly
21	JixHost	Hosting Offers	%20	Monthly
22	Nestify	Hosting Offers		Monthly
23	Virmach	Hosting Offers	%15	Monthly
24	Constant Hosting	Hosting Offers	%10	Monthly

25	Hide My Ass	VPN	%35	Monthly
26	Zenmate	VPN	%35	Monthly
27	PureVPN	VPN	%35	Monthly
28	Torgaurd	VPN	%30	Monthly
29	pCloud	Cloud Storage	%20	1 time
30	Tapnet	Cloud Storage	%65	Monthly
31	ActiveCampaign	Marketing Automation	%30	Monthly
32	Ontraport	Marketing Automation	%25	Monthly
33	Active Trail	Marketing Automation	%5	Monthly
34	Wishpond	Marketing Automation	%30	Monthly
35	Builderall SEO	Marketing Automation	%30	Monthly
36	Hubstaff	Marketing Automation	%30	Monthly
37	Snip Ly	Marketing Automation	%20	Monthly
38	Proof	Marketing Automation	%10	Monthly
39	Sumo	Marketing Automation	%30	Monthly
40	Click Magick	Marketing Automation	%35	Monthly
41	Ninja Outreach	Hosting Offers	%20	Monthly
42	SpyFu	Hosting Offers	%40	Monthly
43	ClickFunnels	Hosting Offers	%40	Monthly
44	Instapage	Hosting Offers	%30	Monthly
45	Landingi	Hosting Offers	%30	Monthly
46	LandingCube	Hosting Offers	%30	Monthly
47	Benchmark	Email Marketing	%25	Monthly
48	GetResponse	Email Marketing	%33	Monthly
49	MailerLite	Email Marketing	%30	Monthly
50	Sendlane	Email Marketing	%30	Monthly
51	Sendloop	Email Marketing	%10	Monthly
52	Tars	Chatbots	%30	Monthly

53	Chitchat	Chimp Chatbots	%50	Monthly
54	Collect	Chat Chatbots	%30	Monthly
55	CrowdPre	Social Media Automation	%35	Monthly
56	AgoraPulse	Social Media Automation	%20	Monthly
57	ContentStudio	Social Media Automation	%30	Monthly
58	Post Planner	Social Media Automation	%30	Monthly
59	SocialPilot	Social Media Automation	%30	Monthly
60	SocialOomph	Social Media Automation	%40	Monthly
61	TailWind	Social Media Automation	%15	Monthly
62	TubeBuddy	Social Media Automation	%50	Monthly
63	Backlink Beast	Social Media Automation	%15	Monthly
64	Viraltag	Social Media Automation	%20	Monthly
65	SerpStat	SEO Tools	%30	Monthly
66	LongTailPro	SEO Tools	%30	Monthly
67	SeoPressor	SEO Tools	%50	Monthly
68	Linkody	SEO Tools	%30	Monthly
69	SeoProPler	SEO Tools	%50	Monthly
70	Linkredible	SEO Tools	%30	Monthly
71	LoveClints	SEO Tools		Monthly
72	RankPay	SEO Tools	%20	Monthly
73	Shopify	E-Commerce Tools & Services	%20	Monthly
74	Samcart	E-Commerce Tools & Services	%40	Monthly
75	SendOwl	Ecwid Tools & Services	%20	Monthly
76	Ecwid	Ecwid Tools & Services	%20	Monthly

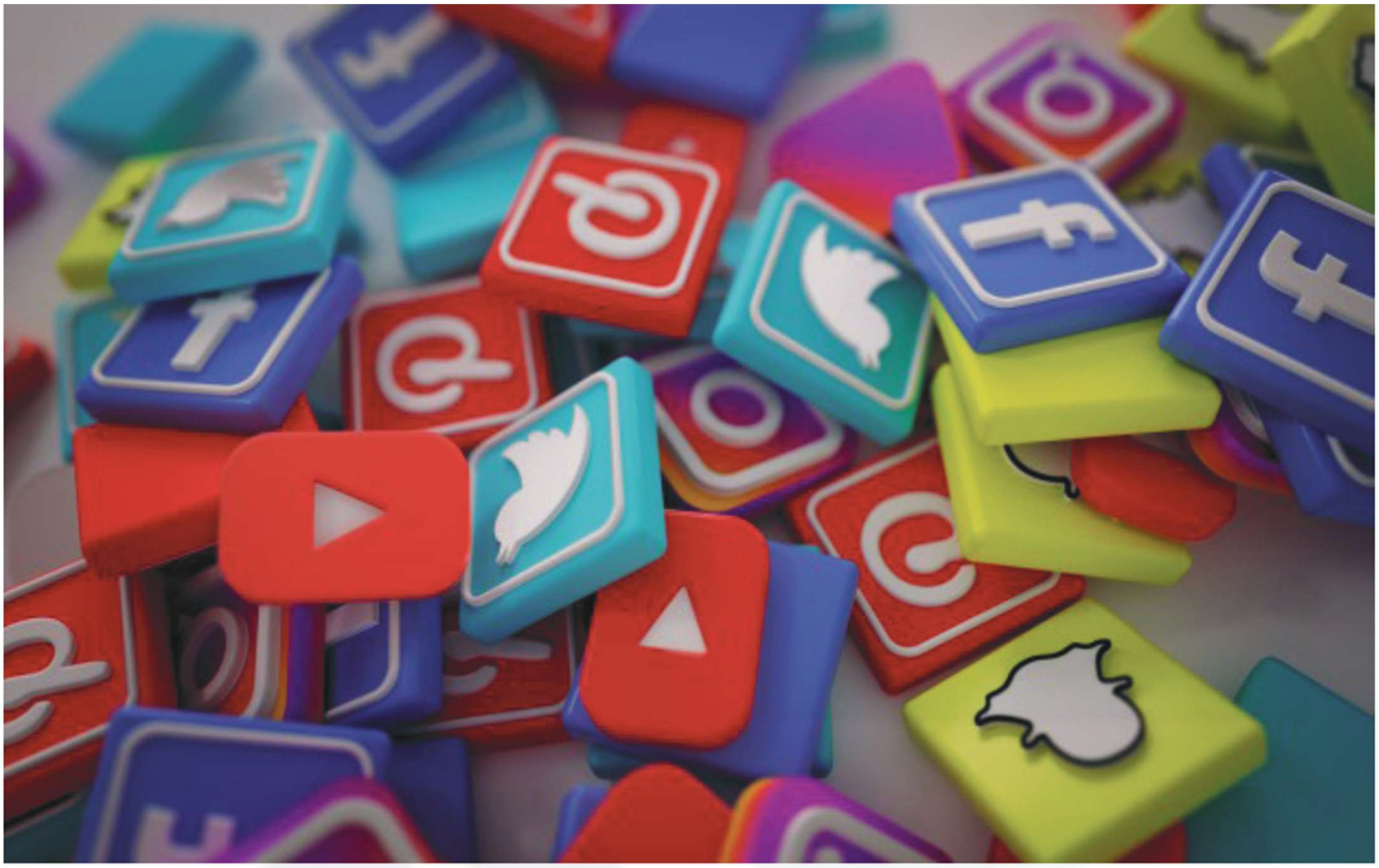
77	Beeketing	E-Commerce Tools & Services	%20	Monthly
78	Payhip	E-Commerce Tools & Services	% 50	Monthly
79	Wholesale2b	E-Commerce Tools & Services	% 30	Monthly
80	Shopio	E-Commerce Tools & Services	% 25	Monthly
81	Easystore	E-Commerce Tools & Services	% 20	Monthly
82	Podia	E-Commerce Tools & Services	% 30	Monthly
83	X-Cart	E-Commerce Tools & Services	% 15	Monthly
84	UltraCart	E-Commerce Tools & Services	%2-%20	Monthly
85	National Processing	E-Commerce Tools & Services	%70-%25	Monthly
86	Authorize.Net	E-Commerce Tools & Services	% 30	Monthly
87	Eclipse Merchant Services	E-Commerce Tools & Services	% 20	Monthly
88	Merchant Focus	E-Commerce Tools & Services	% 30	Monthly
89	Volusion	E-Commerce Tools & Services	% 20	Monthly
90	Thrive Themes	Wordpress Themes&Plugins	% 25	Monthly
91	Elegant Themes	Wordpress Themes&Plugins	% 50	Monthly
92	CSSIgniter Themes&Plugins	Wordpress Themes&Plugins	% 50	Yearly
93	Premium Coding Themes	Wordpress Themes&Plugins	% 35	1-Time
94	Beaver Builder	Wordpress Themes&Plugins	% 25	Monthly
95	MemberMouse Membership Plugin	Wordpress Themes&Plugins	% 20	Monthly
96	MemberPress Membership Software	Wordpress Themes&Plugins	% 25	Yearly
97	PrettyLinks	Wordpress Themes&Plugins	% 25	Yearly
98	Access WP	Wordpress Themes&Plugins	% 10	Monthly

99	Zen WP	Wordpress Themes&Plugins	%8	Monthly
100	Capsule CRM	CRM	%20	Monthly
101	Pipedrive	CRM	%35	Monthly
102	Salesmate	CRM	%15	Monthly
103	LoudReply	CRM		Monthly
104	AnswerBase	CRM	%15	Monthly
105	JivoChat	CRM-Live Chat	%30	Monthly
106	Provide Support	CRM-Live Chat	%30	Monthly
107	Pure Chat	CRM-Live Chat	%35	Monthly
108	Live Chat Inc	CRM-Live Chat	%20	Monthly
109	Live Agent	CRM-Live Chat	%20	Monthly
110	Chatrify	CRM-Live Chat	%20	Monthly
111	Online Chat Centers	CRM-Live Chat	%50	Monthly
112	Crisp	CRM-Live Chat	%20	Monthly
113	Bitstarz	Bitcoin & Cryptocurrency	%40-%25	Monthly
114	CryptoTrader.Tax afÞliate Program	Bitcoin & Cryptocurrency	%25	Monthly
115	PrimeXBT	Bitcoin & Cryptocurrency	%20	Monthly
116	BitBond	Bitcoin & Cryptocurrency	%30-%20	Monthly
117	Local Bitcoins	Bitcoin & Cryptocurrency	%20	Monthly
118	Coin Base	Bitcoin & Cryptocurrency	%50	Monthly
119	Binance	Bitcoin & Cryptocurrency	%20	Monthly
120	Coinmama	Bitcoin & Cryptocurrency	%15	Monthly
121	Ledger	Bitcoin & Cryptocurrency	%15	Monthly
122	Covesting	Bitcoin & Cryptocurrency	%40-%20	Monthly
123	Paxful	Bitcoin & Cryptocurrency	%2	Monthly
124	Talkroute	Recurring Commissions	%30	Monthly
125	CallHippo	Recurring Commissions	%25	Monthly
126	Design Pickle	Recurring Commissions	%30	Monthly
127	Villiers	Recurring Commissions	%30	Monthly
128	Miracle Canvas	Recurring Commissions	%30	Monthly
129	FreeUp	Recurring Commissions		1-Time
130	Strategic ProÞts	Recurring Commissions		
131	Teachable	RecurringCommissions	%30	Monthly

132	Clicky	Recurring Commissions	%20	Monthly
133	Deadline Funnel	Recurring Commissions	%33	Monthly
134	Demio	Recurring Commissions	%30	1-Time
135	Earth Class Mail	Recurring Commissions	%25	Monthly
136	GetSite Control	Recurring Commissions	%30	Monthly
137	Hiveage	Recurring Commissions	%30	Monthly
138	Hubstaff	Recurring Commissions	%30	Monthly
139	StoryChief	Recurring Commissions	%20	Monthly
140	SalesHandy	Recurring Commissions	%20	Monthly
141	Buzzsprout	Podcast Offer	%20	Monthly
142	ThinkiÞc	Online Course	%20	Monthly
143	amoCRM	CRM	%35	Monthly
144	SEMRush	SEO Tools	%33	Monthly
145	ConvertKit	Email Marketing	%30	Monthly
146	PromoRepublic	Social MediaManagement	%30	Monthly
147	TripAdvisor	Travel	%50	14 days
148	Travelpayouts	Travel	Up to%80	Monthly
149	Expedia	Travel	%6-%2	7-days
150	Marriott	Travel	%6-%3	7-days
151	Travelocity	Travel	%4-%2	Monthly
152	Priceline	Travel	%5-%3	Monthly
153	Hotels.com	Travel	%4	7-days
154	Hilton	Travel	%4	7-days
155	Hotwire	Travel	%2	7-days
156	Ace Fitness	Fitness	%8	Monthly
157	Bodybuilding.com	Fitness	%15-%5	9-days
158	Bowßex	Fitness	%7	3-days
159	Life Fitness	Fitness	+%8	Monthly
160	ProForm	Fitness	%11-%8	Monthly
161	TRX Training	Fitness	%8	Monthly
162	Seedsman	CBD Marketing Programs	%15	1-days
163	Grasscity	CBD Marketing Programs	%10	Monthly
164	Green CulterED	CBD Marketing Programs	%60	Monthly

165	THC University	CBD Marketing Programs		Monthly
166	Eddie Bauer	Fashion	%5	Monthly
167	H & M	Fashion	%7.4	Monthly
168	JNCO Jeans	Fashion	%20	Monthly
169	Lane Bryant	Fashion	%5	15-days
170	ModCloth	Fashion	%7	45-days
171	MVMT Watches	Fashion	%10	15-days
172	Newchic	Fashion	%18	Monthly
173	Nordstrom	Fashion	%20-%2	7-days
174	Stitch Fix	Fashion	%4	7-days
175	True Religion	Fashion	%7	7-days
176	Warby Parker	Fashion	%20	45-days
177	Madison Reed	Beauty		Monthly
178	Avon	Beauty	Up to%10	Monthly
179	Beautytap	Beauty	+%7.5	7-days
180	BH Cosmetics	Beauty	%8	Monthly
181	L'Occitane en Provence	Beauty	%2.5	Monthly
182	Sephora	Beauty	%10-%5	1-time
183	Ulta Beauty	Beauty	%5-%2	Monthly
184	Astro Gaming	Gaming and Twitch afÞliate	%5	6-month
185	Fanatical	Gaming and Twitch afÞliate	%5	3-month
186	G2Deal	Gaming and Twitch afÞliate	%20-%10	Monthly
187	Gameßy	Gaming and Twitch afÞliate	%10-%5	Monthly
188	Twitch	Gaming and Twitch afÞliate	%50	Monthly

189	Guitar Center	Music	%6	14-days
191	Musician's Friend	Music	%4	14-days
192	Sam ash	Music	%10-%7	2-month
193	Singorama	Music	%70	2-month
194	Dick's Sporting Goods	Sports	%5	10-days
195	Draft kings	Sports	%40	
196	Fanatics	Sports	Up to %10	7-days
197	Fan Duel	Sports	%35	Yearly
198	Sports Memorabilia	Sports	%9	Yearly
199	TaylorMade Golf	Sports	%5	Monthly
200	Under Armour	Sports	%5	Monthly



06 الحملات الإعلانية

أهداف وفوائد الحملات الإعلانية :

- زيادة الوعي بالعلامة التجارية.
- الوصول بشكل أسرع إلى فئات العملاء المستهدفة.
- تحفيز العملاء على إتخاذ قرارات شرائية بشكل مكثف.
- الترويج للمنتجات والخدمات الجديدة والعروض المؤقتة.
- زيادة الحصة السوقية (Market share) واالتوسع إلى أسواق ومواقع جغرافية جديدة.
- تحسين صورة العلامة التجارية أمام العملاء من خلال توضيح القيم والرسالة الخاصة بالعلامة التجارية.
- زيادة العائد على الاستثمارات والتكاليف التسويقية في فترة زمنية أقل.
- توطيد العلاقة مع العملاء الحاليين والمحتملين من خلال البقاء في الأذهان بإعلانات ملائمة للأحداث الرائجة.

خطوات إعداد وإطلاق الحملات الإعلانية :

كل خطوة يتم إتخاذها في أي حملة إعلانية لها تأثير ملحوظ على مدى تحقيق الأهداف المحددة للحملة الإعلانية ومن أهم الخطوات التي يجب أخذها في الاعتبار بالترتيب المناسب:

- تحديد أهداف الحملة الإعلانية.
- دراسة السوق والمنافسين وفئات العملاء المستهدفة.
- تحديد نقاط الضعف في البدائل المتاحة والمميزات التنافسية في منتجات وخدمات الأنشطة التجارية.
- تحديد معايير تقييم الأداء لمستوى الحملة الإعلانية المناسبة الملائمة للأهداف المحددة مسبقاً.
- تحديد الميزانية المتاحة للحملة الإعلانية بناءاً على النتائج والعوائد المتوقعة.
- اختيار القنوات التسويقية والإعلانية الأنسب للعملاء المستهدفين ومحتوى الحملة الإعلانية والميزانية.
- تحديد مهام فريق التسويق الداخلي للشركة أو اختيار وكالة تسويق وإعلان متمرسة في نوع الحملة الإعلانية المختار.
- تحديد الفترة الزمنية المناسبة لعرض الإعلانات.
- إطلاق الحملات الإعلانية في توقيتات متزامنة على القنوات التسويقية والإعلانية المختارة.
- تقييم مستوى أداء الحملة الإعلانية ومتابعة ردود الأفعال.
- تعديل الحملات الإعلانية أو إيقافها مؤقتاً بناءاً على ردود الأفعال والانطباعات .

إعلانات تويتر Twitter :

أنواع إعلانات تويتر Twitter لتحسين عملك في التجارة الإلكترونية:

إعلانات تويتر من أهم تقنيات التسويق الرائعة فهي تعد دافع قوى لتحقيق أهداف عملك في التجارة الإلكترونية مثل زيادة الوعي بعلامتك التجارية أو تنمية وزيادة شريحة المتابعين لك، بالإضافة إلى العديد من الأهداف الأخرى مثل زيادة تحويلات المتجر الإلكتروني وارتفاع معدلات البيع.

١- إعلانات التغريدات المدفوعة :

التغريدات المدفوعة هي تغريدات يتم كتابتها برسالة تسويقية محددة يتم الاتفاق عليها وفقًا لاستراتيجية التسويق التي تطبقها والأهداف المرجوة منها، ويتم كتابتها ونشرها بمقابل مادي لتظهر إلى أشخاص جدد غير متابعين لحساب علامتك التجارية عبر تويتر، ويستطيع الجمهور التفاعل مع التغريدات الترويجية المدفوعة من خلال إعادة تغريدها أو التعليق والرد عليها مثلها مثل التغريدات العادية.

وتظهر التغريدات المدفوعة كما ذكرنا لشريحة جديدة من الجمهور غير متابعينك، وتظهر لهم في نتائج البحث أثناء التفحص عبر الهاتف الجوال أو جهاز الحاسب وهكذا.

٢- إعلان مدفوع للترويج عن الحساب :

هذا النوع من إعلانات تويتر Twitter يتم إنشاءه للإعلان عن الحساب بشكل عام وليس تغريدة بعينها، فهو يتيح الإعلان عن حساب علامتك التجارية بالكامل حتى يتعرف عليك عملاء جدد ينضمون إلى شريحة عملائك المحتملين.

وتظهر هذه الإعلانات في الجداول الزمنية للمتابعين المحتملين لعلامتك التجارية، وأيضًا في نتائج البحث بتويتر، ويتسطيع العميل بمجرد ظهورها الضغط على زر المتابعة وبدء التفاعل مع حسابك وعلامتك التجارية عبر تويتر.

٣- إعلانات التريندات المدفوعة :

التريندات هى المواضيع الشائعة التى تظهر على منصة تويتر وتتبدل على مدار اليوم وهى تظهر فى الجانب الأيمن العلوي من حساب تويتر وتعتبر أشهر المواضيع التي يقوم المتابعين ومستخدمين تويتر باستخدامها أثناء تفحصهم، على سبيل المثال أثناء شهر رمضان يشتهر دائمًا مواضيع مثل إعلانات رمضان ٢٠٢٠ أو إعلانات مضحكة أو إعلانات تجارية وهكذا تبدأ هذه المواضيع تأخذ انتباه واهتمام المتابعين عبر تويتر.

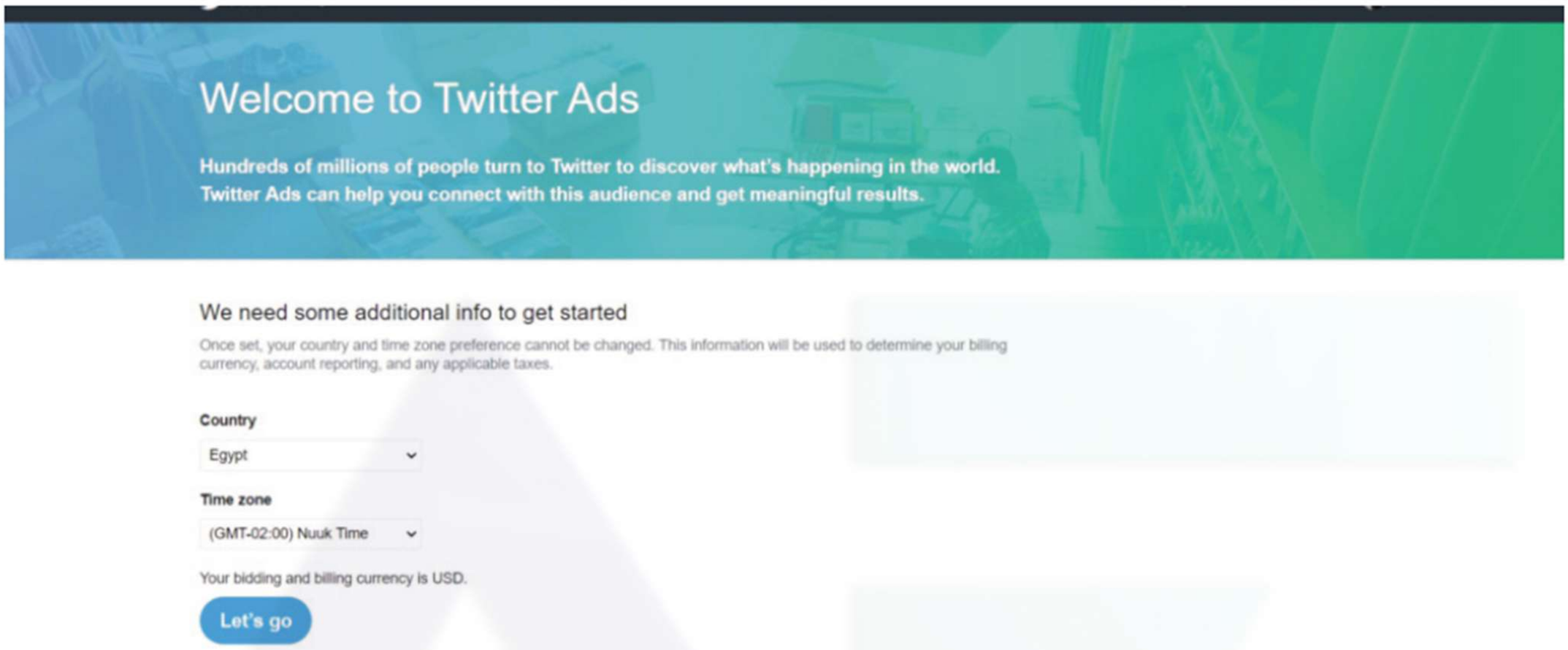
٤- إعلانات تويتر الآلية :

هي من أحدث أنواع الإعلانات التي يتم تفعيلها عبر تويتر وهى مفيدة للعلامات التجارية الجديدة في عالم التسويق الإلكتروني، وتستطيع كتابة التغريدات الخاصة بك بشكل طبيعي ومن ثم تسليم Twitter Promote Mode المهمة ليقوم بإدارة الترويج عن تغريداتك وحساب علامتك التجارية عبر تويتر.

خطوات إنشاء حملة إعلانات Twitter بنجاح :

١. قم بإعداد حساب إعلانات تويتر الخاص بك

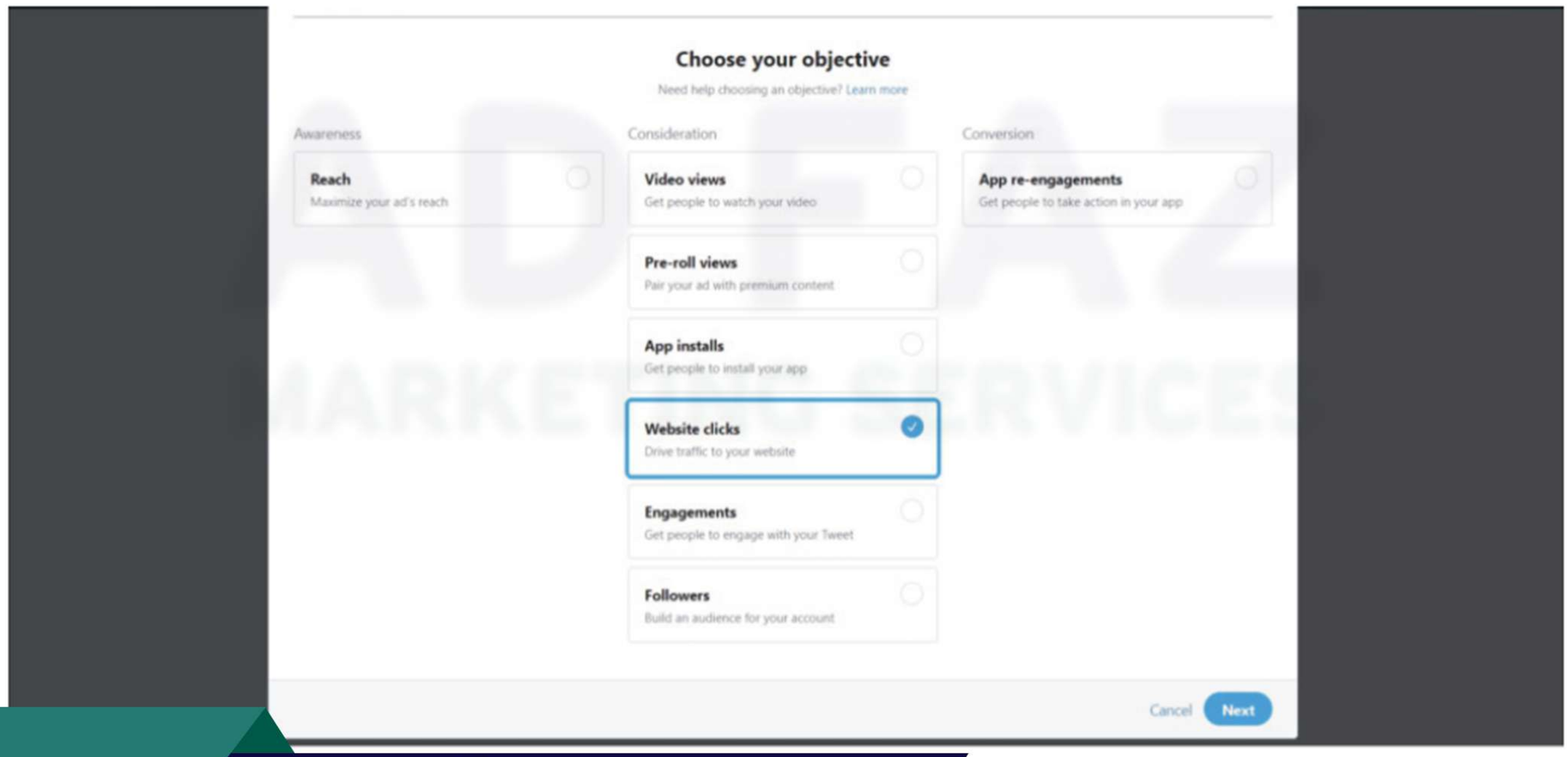
توجه إلى حساب تويتر الخاص بك ومن ثم اختيار من قائمة الإعدادات Twitter ads حتى يتم تحويلك إلى موقع إعلانات تويتر لتبدأ خطوات التسجيل باختيار بلدك والمنطقة الزمنية، ثم اضغط على Let'go.



٢- اختر هدف الحملة الإعلانية :

بالطبع قبل القيام بالحملة الإعلانية يجب اختيار الهدف المراد الوصول إليه وعليك اختياره هنا كخطوة اساسية من خطوات إنشاء إعلانات تويتر، وسوف يترتب عليه باقي الخطوات مثل أنواع التفاعل والميزانية، وسيكون عليك الاختيار كما هو موضح بالصورة.

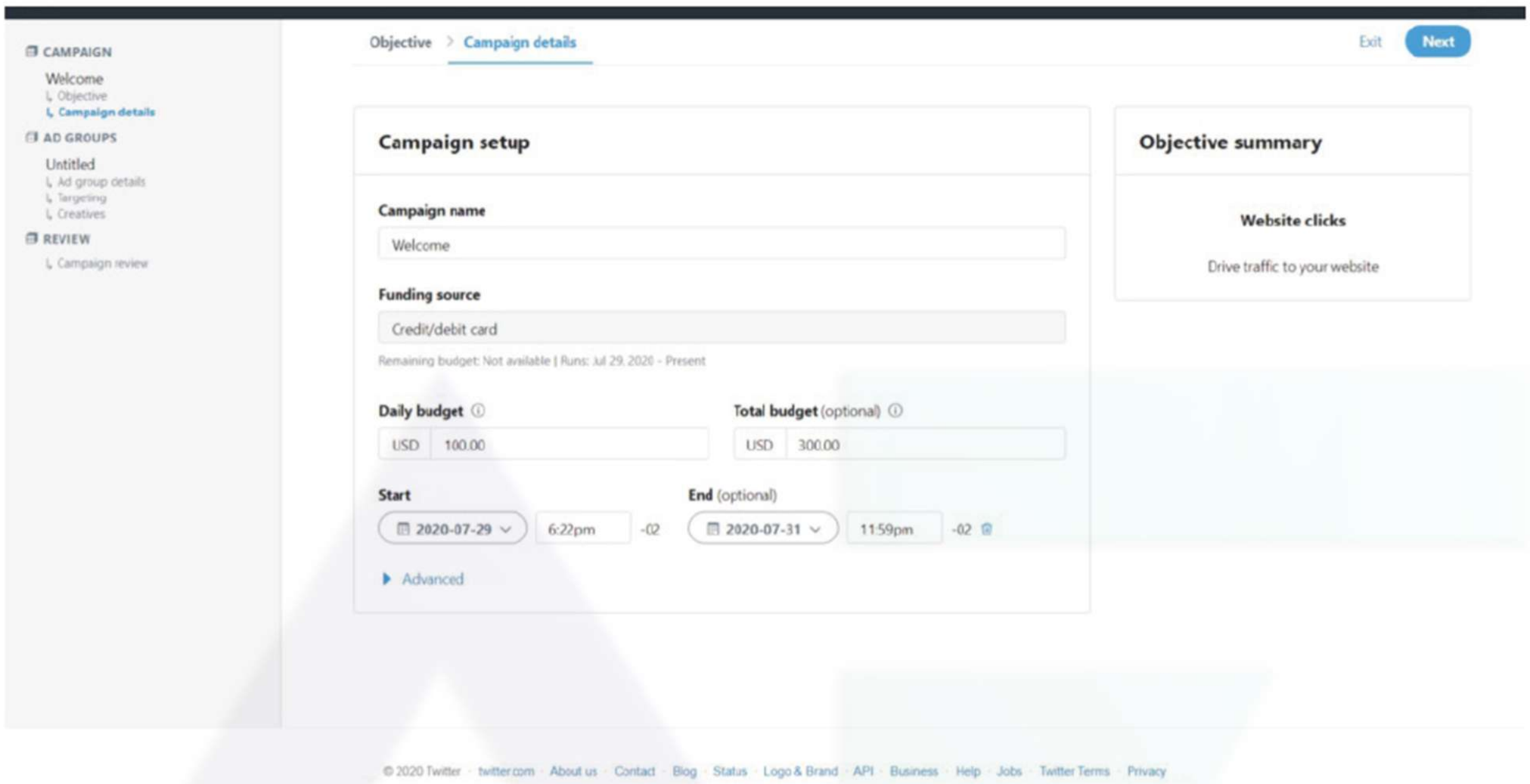
وفي هذا المثال، سوف نختار زيادة معدلات التحويل والزيارات إلى متجرك، أي تريد من كل شخص يرى الإعلان أن رابط المتجر الإلكتروني الخاص بك، وحينها سيتم محاسبتك على كل نقرة.



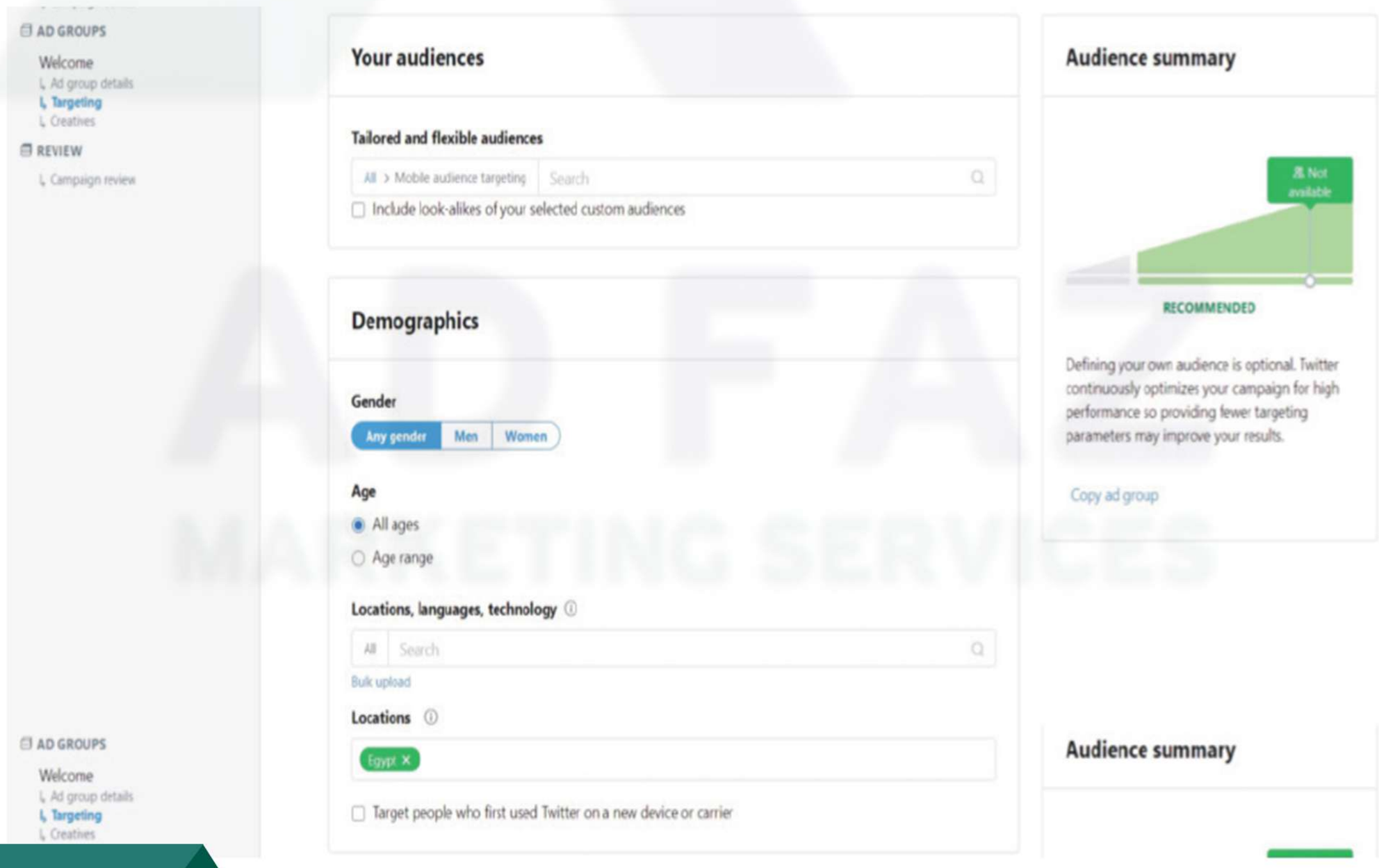
خطوات إنشاء حملة إعلانات Twitter بنجاح :

٣- إعداد الحملة :

الآن حان وقت تسجيل بيانات الحملة وتهيئها، اختر اسم الحملة مثل Welcome، وثم اختر الميزانية التي ستقوم بدفعها مقابل الإعلان وحدد فترة بدء الحملة وفترة انتهائها.

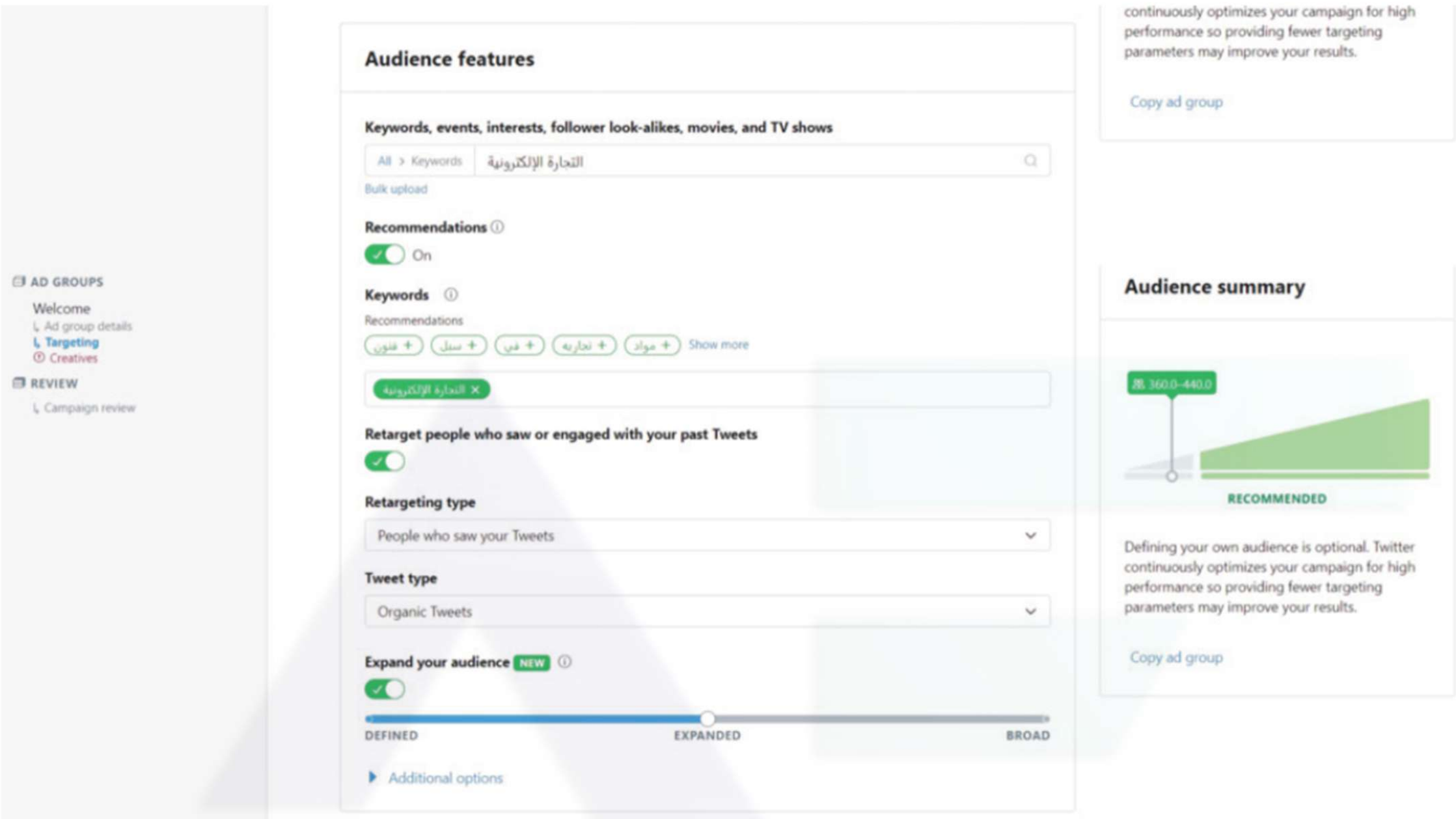


وبعد ذلك سوف تنتقل للصفحة التالية لتستكمل إجراءات وإعدادات الحملة وتأكدها واحرص على تسجيل نفس البيانات من حيث فترة الحملة والميزانية.

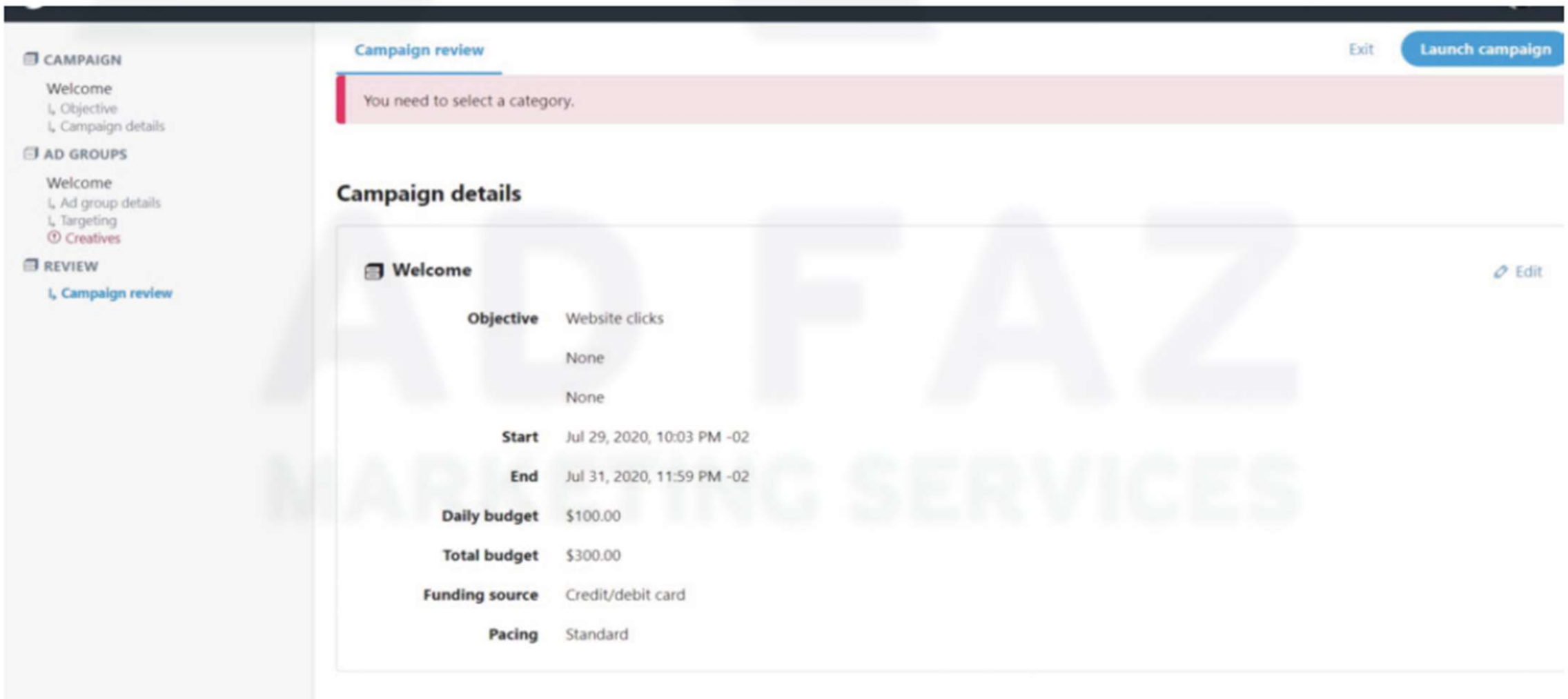


خطوات إنشاء حملة إعلانات Twitter بنجاح :

ستبدأ فيما بعد استهداف جمهورك وتحديده على حسب الجنس، العمر، اللغة، الموقع ..



٦- ابدأ حملتك :



الآن حملتك جاهزة للانطلاق بعد مراجعة جميع الاختيارات والبيانات اللازم ملئها.

إعلانات إنستجرام Instagram :

لأن يمكنك توظيفInstagram في مجال التسويق الإلكتروني وإنشاء حملات إعلانية تستهدف شريحة معينة من المستخدمين للإعلان عن منتج او حساب او فعالية. لإنشاء حملة تسويقية يتم إتباع الخطوات التالية:

الخطوة الأولى: انشاء حساب Facebook Business

لإدارة الحملات الإعلانية لحسابك في موقع انستقرام يجب توفر حساب Facebook Business من خلال موقعهم : business.facebook.com

إدخال كافة البيانات المطلوبة وهي (الاسم + البريد + عدد الموظفين +مجالها + كم حساب إعلاني سيتم إدارته من خلال شركتك + تحديد صفحتك الرسمية على الفيس بوك وطريقة التواصل مع المدير العام ومعلوماته الشخصية).

سيكون متجرك الإعلاني جاهز

الخطوة الثانية : ربط حساب الانستقرام:

يتم إضافة حساب انستقرام وربطة بالشركة الإعلانية على الفيس بوك

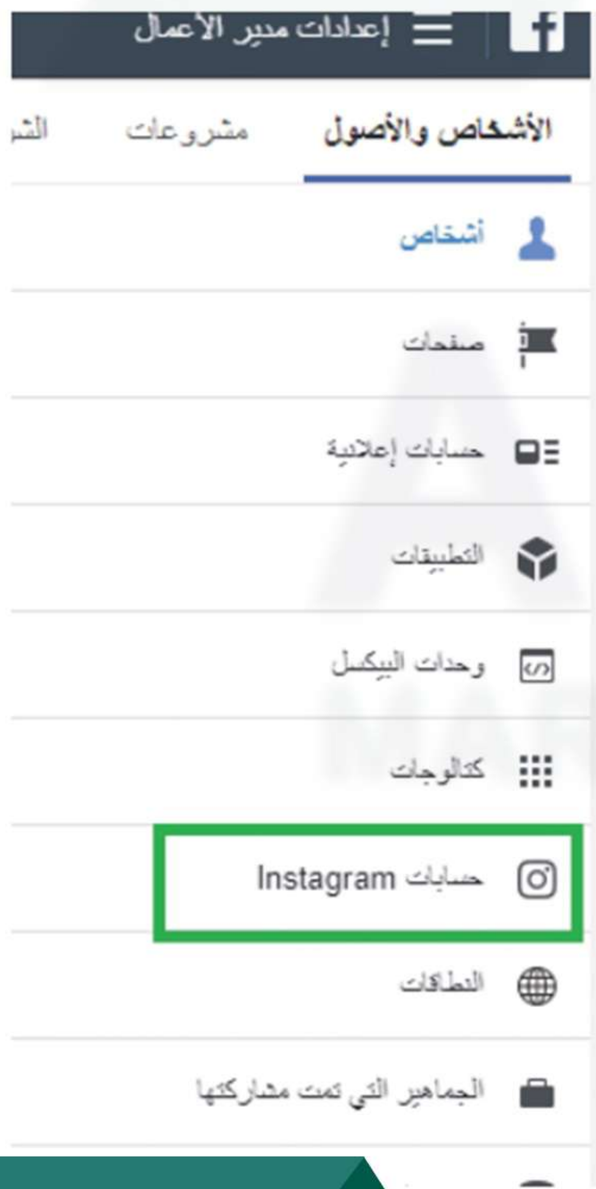
وذلك من خلال التبويب Business Settings

ومن ثم الدخول إلى Instagram Accounts

سنقوم بالضغط على الزر : claim new instagram account

ويتم اختيار الحساب الإعلاني المضاف على الشركة والمرغوب

أن يتم إنشاء الحملات من خلاله وربطها بحساب انستقرام الذي تقوم بإضافته.



إعلانات إنستجرام Instagram :

الخطوة ٣ : أنشئ حملتك الإعلانية

في لوحة مدير الأعمال أيضاً، اختر خيار إنشاء حملة. اختر اسماً لمجموعة الإعلانات واكتب هدفاً لها.

الخطوة الرابعة : اعدادت الحملة التسويقية:

بعد انشاء الحملة يجب انشاء مجموعة الإعلانات ad set مُستقلة وتسميتها ثم اختيار اعدادتها،، مثل:

الدولة أو المدينة المستهدفة

الميزانية الخاصة بالاعلانات

الميزانية اليومية

الاستهداف ويشمل الاهتمامات أو الوظائف او اللغة أو الجنس أو الحالة الاجتماعية .. الخ

نوع الاعلانات سواء كانت اعلانات جانبية أو اعلان داخل بوست أو اعلان للجوال فقط ..الخ

استهداف-اعلان-انستقراموصول-إعلان-انستقرام

إعلانات إنستجرام Instagram :

الخطوة الخامسة: انشاء الاعلان ونشره :

هنا يمكنك إعداد الإعلان من الصفر، باتباع مميزات النص / الفيديو والنص وقد تحدثنا عن ذلك ، أو يمكنك أيضاً اختيار منشور موجود مسبقاً للترويج له وتنشيطه على انستقرام. إذا اخترتَ إعداد إعلان جديد، اختر صيغة الإعلان (صورة، فيديو أو إعلان دوار) وقم بتحميل الملفات.

في مربع النص، اكتب نصاً للوصف، وانقر على متابعة.

يقدم انستقرام العديد من الخيارات للدعوة إلى إجراء ضمن الإعلان، مثل :

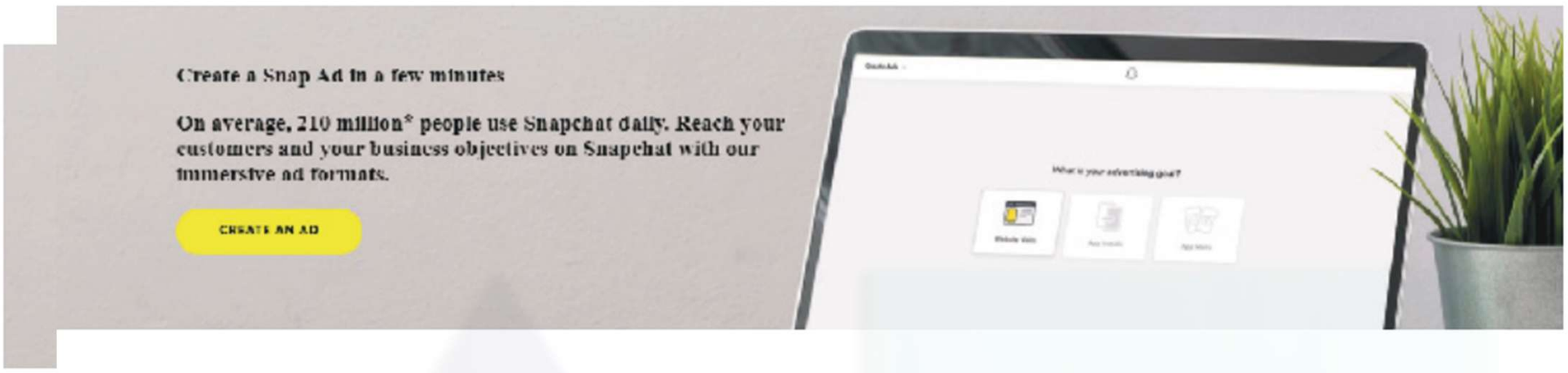
- **طلب موعد.**
- **تقديم طلب الآن.**
- **الحجز الآن.**
- **الاتصال بنا.**
- **تعرف على المزيد**
- **تسوق الآن.**
- **تسجيل.**
- **مشاهدة المزيد.**
- **استماع الآن.**
- **الحصول على أوقات العرض.**
- **إرسال رسالة**
- **طلب موعد**
- **بدون زر.**

وهنا يعتمد نص (call to action) – الدعوة إلى إجراء على الهدف الذي ترجوه من الحملة الإعلانية.

كيفية الدخول إلى مدير إعلانات سناب شات Snapchat Ad Manager

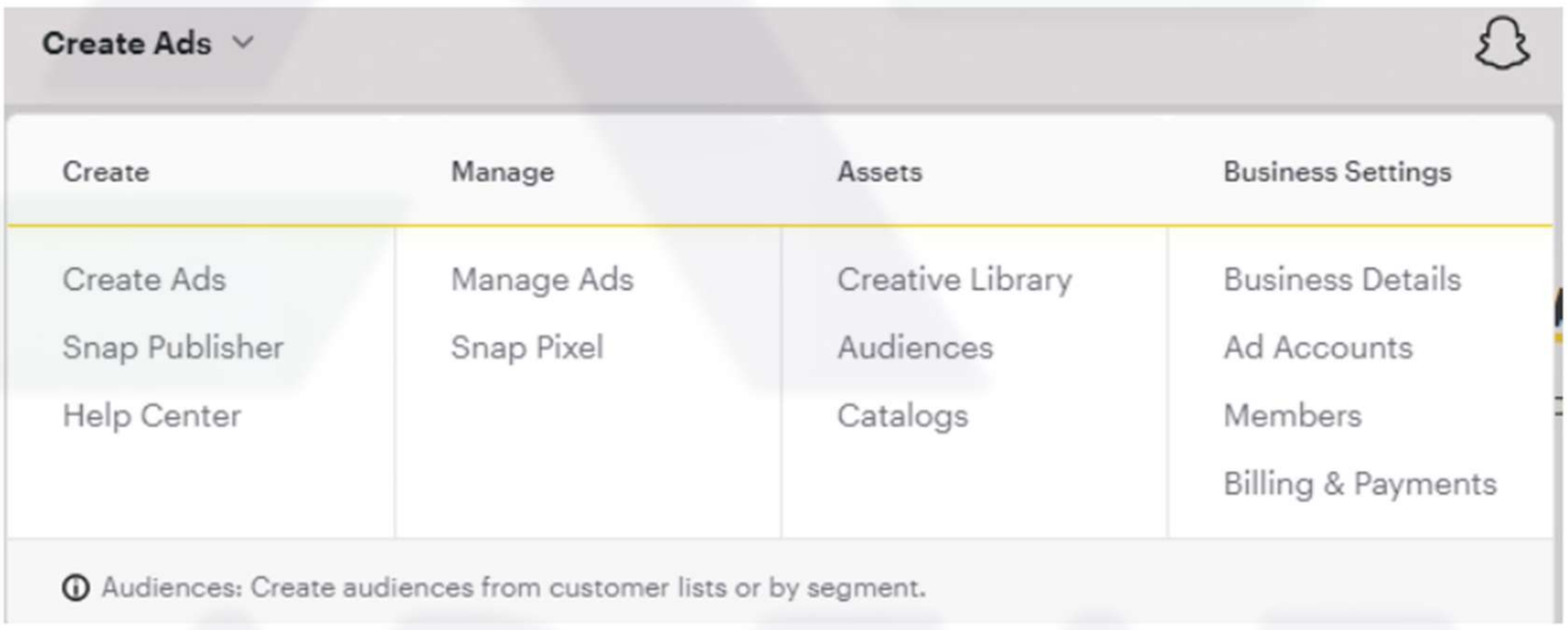
حاليا يمكنك الذهاب إلى مدير إعلانات سناب شات Snapchat Ad Manager من المتصفح سواء على الحواسيب المكتبية والمحمولة .

١- عند الذهاب الى https://forbusiness.snapchat.com/، سيظهر لك إشارة مكتوب بالإنجليزية "Create an Ad".

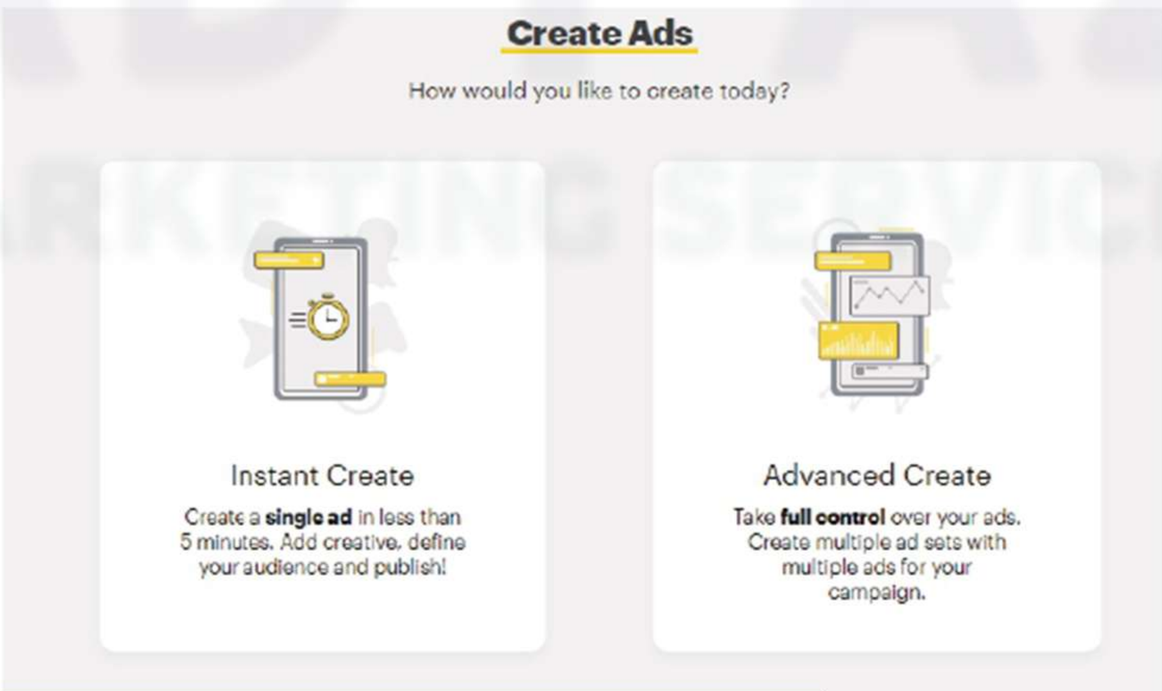


٢- بعد الضغط عليها سيطلب منك إنشاء حساب "Sign up" أو تسجيل الدخول "Log in"بحسابك إن وُجد.

٣- سيتم تحويلك مباشرةَ إلى صفحة التحكم في إعلاناتك، ومنها تختار زر إدارة إعلانات "Manage Ads" ومن ثم اختر من القائمة "Create ads"

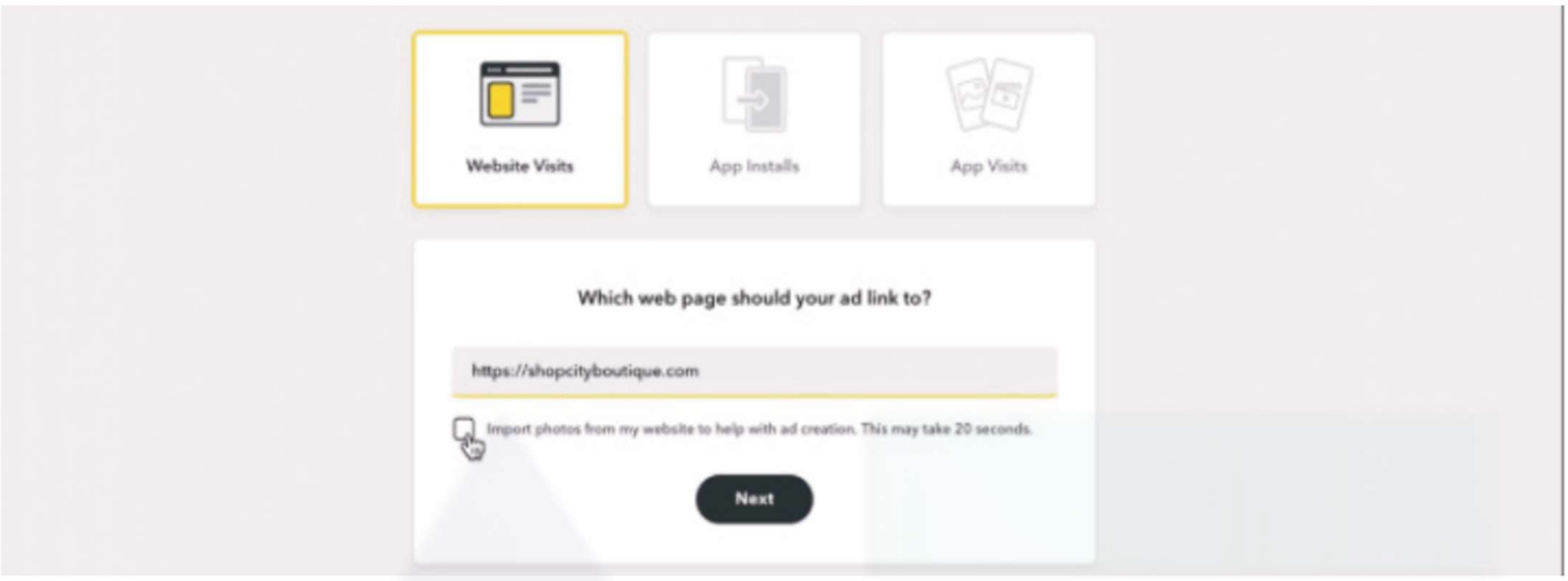


٤- سيظهر اختياران، إما إنشاء فوري "Instant Create"، أو انشاء متقدم"Advanced Create"، وسنختار الإنشاء الفوري.



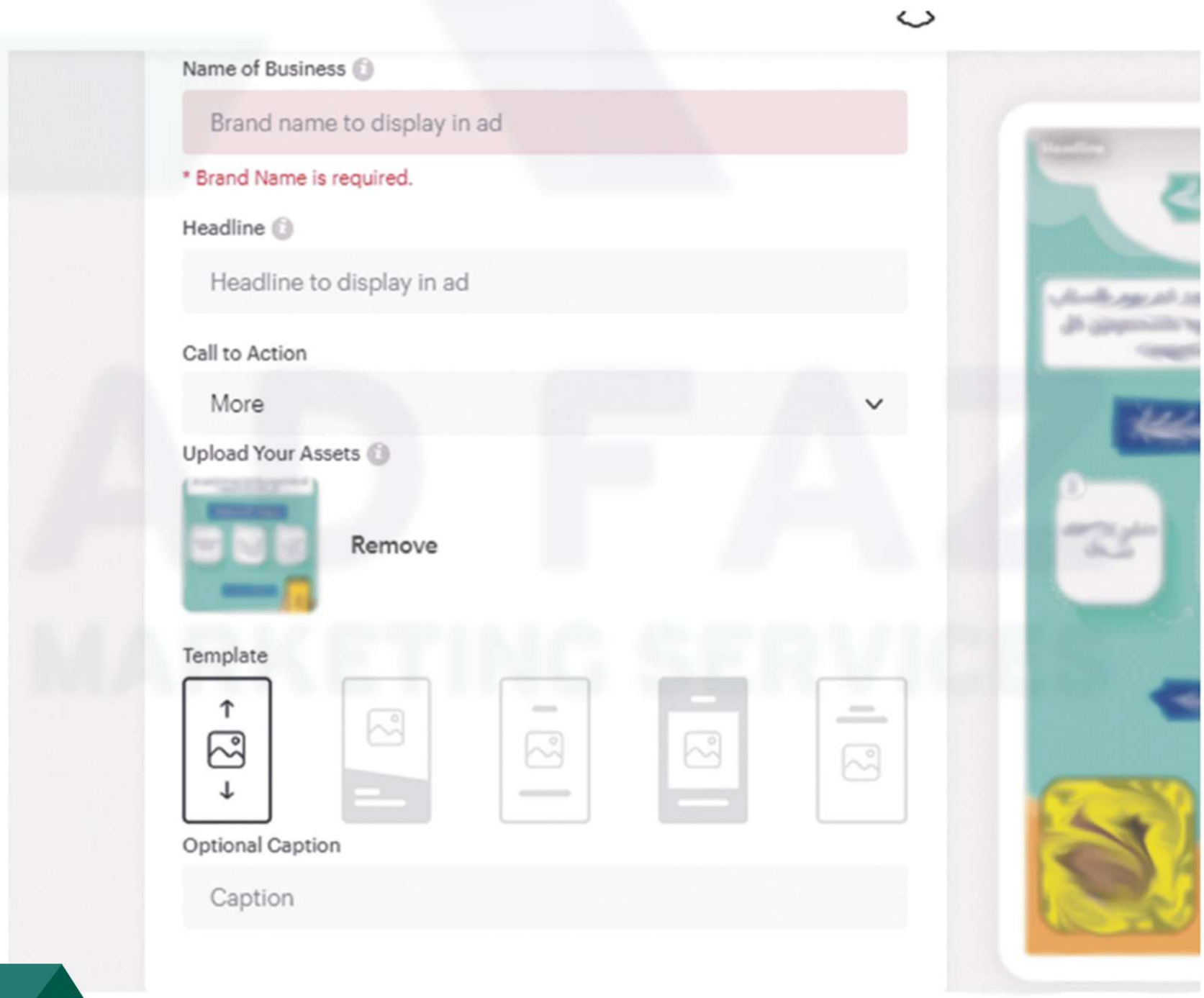
كيفية الدخول إلى مدير إعلانات سناب شات Snapchat Ad Manager

٤. سيظهر لك سؤال عما هو هدف إعلانك، وثلاث اختيارات؛ زيارة موقع، تحميل تطبيق، أو زيارة تطبيق.



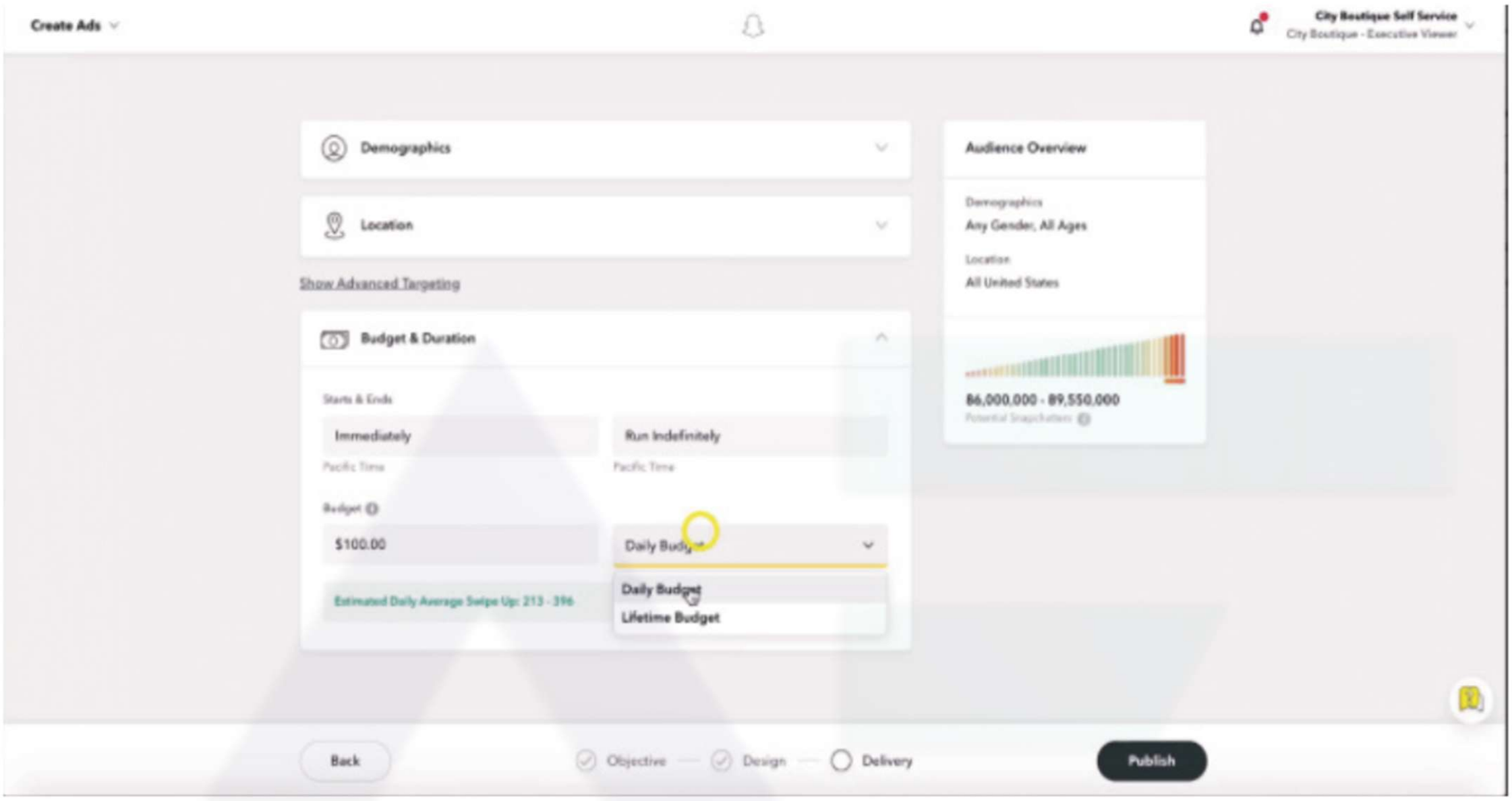
تختلف إرشادات كل اختيار عن الآخر، لكن في حالة اختيار زيارة موقع:

١. سيطلب من إدراج رابط الموقع، وفي حالة أردت توريد الصور للبرنامج فيمكنك تفعيل الزر أسفل مكان كتابة رابط الموقع.
٢. ومن ثم سينقلك إلى شاشة أخرى حتى تضيف بيانات عن اسم الموقع وما إلى ذلك



كيفية الدخول إلى مدير إعلانات سناب شات Snapchat Ad Manager

في الخطوة الأخيرة، ستتمكن من اختيار الفئة المستهدفة، وتحديد ميزانية التمويل.



وطالما أن الإعلان يراعي ويُحقّق معايير برنامج سناب شات، فسيتم الموافقة عليه.

07 كيف تدير العمل عن بعد

أسرار إدارة فريق عمل عن بعد بفاعلية :

العمل عن بعد هو واحد من الاتجاهات الحديثة التي باتت تشكل مشهد سوق العمل العالمي، فقد انتشر اعتماد الشركات الكبرى والناشئة على فرق العمل الموزعة عن بعد؛ في عصر استحوذت فيه التكنولوجيا على المشهد التجاري، كوسيلة فعالة لتعزيز إنتاجيتها، قد تبدو فكرة تأسيس وإدارة فريق مكوّن من مجموعة من الأشخاص، موزعين جغرافيا على عدد من البلدان، في قارات مختلفة، فكرة مخيفة.. فالمدراء تقابلهم بلا شك تحديات كبيرة في إدارة تلك الفرق لأن تولي قيادة فريق موزع جغرافيا، يختلف عن إدارة فريق عمل في مكاتب العمل التقليدية، ولكن الفوائد التي يجنيها أصحاب الشركات من توظيف فرق العمل الموزعة عن بعد تفوق بكثير تلك المصاعب المحتملة.

إذا كنت تمتلك شركة وتفكر في تأسيس فريق عمل موزع عن بعد، ويشغل بالك أمر إدارته وقيادته نحو تحقيق أهداف الشركة؛ فتأكد أن المفتاح الأساسي يكمن في أن يكون لديك مجموعة من الأشخاص المناسبين، الذين يؤمنون بالفكرة، شغوفون بالعمل ولديهم الالتزام الكامل والقدرة على الانسجام فيما بينهم والتماسك، ومن ثمة ستكون كل المخاوف الأخرى أمرًا ثانويا.

إليك بعض الأسرار والمفاتيح التي ستساعدك في إدارة فريق عمل موزع عن بعد:

ضع خطة واضحة:

"**هدفٌ دون خطة هو مجرد أمنية**" أنطوان دي سانت إكسوبيري

كرائد أعمال لا بد أن تدرك أنّ التخطيط، يكون دائما على رأس جدول أعمال أي مدير، وهو ركيزة أساسية لأي عمل مهما كان صغيرا، يقال أنّ الذين لا يخططون هم في الواقع يخططون للفشل وهذا صحيح تماما، إذا لم يكن لديك خطة لإدارة فريق عملك الموزع عن بعد، فستدخل في فوضى لا نهاية لها من الإجراءات والقرارات الخاطئة، خطة العمل هي خارطة الطريق لنجاحك، بعض رجال الأعمال يوظفون شخصا ليكتب لهم خطة عمل وهذا خطأ! إنه عملك، ما لم تعرف كيف تكتب خطة عملك فلن تعرف كيف تديره، وما لم يكن لديك وقتٌ لتكتب خطة عمل، لن تجد وقتا لإدارة أعمالك.

أسرار إدارة فريق عمل عن بعد بفاعلية

توزيع المهام بوضوح :

توضيح الأدوار والمسؤوليات يعزز النظام وثقافة الشركة لدى فريقك، التعليمات غير الواضحة أو سوء التواصل يخلق العديد من المشاكل لذلك لا مفر من توضيح الأدوار والمسؤوليات، لكي يكون لكل فرد تصور كامل عن الدور الذي سيلعبه في الفريق.

تذكر أن خلط الأدوار يضر بالشركة، وتداخل المهام يخلق فوضى في الفريق فكاتب المحتوى لابد أن يركز على البحث وجودة المحتوى بدل إضافة مهمة تنسيق الشبكات الاجتماعية إلى مسؤولياته، كما أن المصمم سيقوم بعمل أفضل في مجاله دون أن نضيف له مهمة التحرير أو غيرها من المهام.

عندما تبدأ العمل مع فريق عمل موزع عن بعد، لا بد أن تضع قائمة بالمهام المحددة لكل مستقل،
وأن يلتزم بإنجاز ما هو مطلوب منه لكي لا يعرقل مهام بقية الفريق، احرص على ألا تكلف المستقل ما لا يطيق، الأمر الذي سيدفعه إما لتقديم عمل بجودة أقل، أو الانسحاب من فريق عملك، ما سيضطرك لبدء الرحلة من جديد في البحث عن مستقل آخر بالكفاءة ذاتها، فأنت لا تحتاج لإدارة الفريق وتحفيزهم ليكونوا أكثر فاعلية وحسب بل تحتاج للاحتفاظ بهم للعمل معك على المدى الطويل.

تأكد أن نجاحك في إدارة فريق عمل موزع عن بعد يعتمد بدرجة كبيرة على مرونتك،
الأشخاص الذين يميلون للعمل الحر اختاروا ذلك لأنهم يرغبون في العمل بحرية ومرونة، لذلك من الضروري أن تكون مرنا وواقعيا بألا تطلب منهم أن يكونوا خارقين، وأن تساعدهم على تطوير أداءهم، علاقات عمل جادة لا تتعارض مع ربط علاقات صداقة بينك والموظفين لخلق بيئة عمل لطيفة تساعد في بناء روح الفريق، مكافئة فريق عملك بعد إنجاز مهمات نوعية، وتهنئتهم بأعياد ميلادهم أو بالمناسبات العامة من شأنه أن يوطد علاقتك به ما يؤثر بشكل كبير على إنتاجية الشركة.

أسرار إدارة فريق عمل عن بعد بفاعلية :

تسلّح بمهارات الاتصال :

أن توظف فريق عمل موزع عن بعد لا يعني أنك لن تضطر للتواصل معه على العكس، من أقوى أسباب نجاح فرق العمل عن بعد أن تفتح مع الفريق مساحة اتصال نوعيّ وفعال، يعمل الاتصال الفعال على تعزيز روابط الثقة بينك وبين فريقك، إضافة إلى تدريبهم وتطويرهم وتحفيزهم لينجح الفريق ويزدهر العمل، لابد أن تفتح خط اتصال مع كل فرد على حدا لتوجيهه وتنبيهه وتصحيح أخطاءه الفردية في العمل دون إحراجه أمام زملائه، وخط اتصال آخر جماعي لكافة أعضاء الفريق حيث يمكن أن يحصلوا جميعا على المعلومات والتعليمات والتوجيهات في وقت واحد، الاتصال الفعال مع فريق عملك الموزع عن بعد منوط باختيارك للأدوات المناسبة للاتصال، توجد الكثير من التطبيقات التي من شأنها أن تسهل عملية تواصلك مع الفريق وتوزيع المهام ونشر المعلومات وآخر الأخبار، وإجراء محادثات الدردشة ومحادثات الفيديو على حد سواء، مثل: WhatsApp، Google Hangouts، skype، وتطبيقات مهمة أخرى لتبادل الملفات مثل: Google Drive، OneDrive، Dropbox، وتوجد الكثير من التطبيقات الهامة لإدارة فرق العمل مثل تطبيق Trello، الذي يساعد أصحاب الشركات في إدارة مشاريعهم وفرق عملهم الموزعة عن بعد... وغيرها كثير من التطبيقات والأدوات المميزة.

لتقطف ثمار التواصل الفعال مع فريق عملك الموزع عن بعد ينبغي أن تحرص على:

تنظيم وقت عمل موحد يناسب الأشخاص الذين يعملون في مناطق زمنية مختلفة.
أن ترتب اجتماعات دورية بالفيديو، لأنها تنقل ما لا يمكن للكلام المكتوب أو التسجيل الصوتي أن ينقله.
أن تكون قدوة لفريق عملك بالالتزام بالتواصل الدائم والحضور الفعال للاجتماعات.
أن تشجع أفراد فريقك على إعطاءك تغذية مستمرة والمشاركة في النقاشات وطرح أفكار جديدة.
التدرب على مهارات إدارة الصراع، الذي من المحتمل أن يحدث بين أعضاء الفريق أثناء العمل أو الاجتماعات، وكن حاسما في فرض سلطتك على الفريق.
سيكون من المناسب جدا لعملك أن تلتقي بأعضاء فريق عملك الموزع عن بعد، وجها لوجه مرة في السنة على الأقل لتعزيز الثقة بينك وأفراد الفريق.

أسرار إدارة فريق عمل عن بعد بفاعلية

اختر الفريق المناسب :

أن تختار الفريق المناسب؛ هو أحد أهم أسرار نجاحك في إدارة فريق العمل الموزع عن بعد، إذا فشلت في اختيار الفريق فمن المُسلّم به أنك ستفشل في إدارته، بناء فريق عمل من الصفر ليس بالأمر الهين، ولكن منصات العمل الحر تتيح لأصحاب المشاريع فُرصا كبيرة للتواصل والتعامل على مئات المستقلين في العالم العربي،
وهي تتيح لك إمكانية الاختيار بين المهارات ومعرفة كفاءة وجودة عمل المستقل،

اختر أعضاء فريق عملك من خلال إسناد مشاريع أولية صغيرة للمستقلين لتتمكن من التواصل معهم عن قرب، يجب مراعاة الكثير من الأمور أثناء اختيارك لأعضاء الفريق؛ اختر الأشخاص الذين يقدمون عمل ذو جودة عالية ويسلمون المهام في وقتها المحدد، يتمتعون بالمرونة والقدرة على الانسجام مع زملاءهم في الفريق الموزع عن بعد، على استعداد للتواصل المفتوح معك، والأهم أن يكونوا على استعداد للعمل عن بعد وأن فكرة العمل الحر بالنسبة لهم ليست فكرة عارضة.

إذا اكتشفت أن مشاغلك تتزايد اختر أكفأ عنصر في المجموعة واسند إليه مهام الإشراف على الفريق وإمدادك بالتقارير اليومية عن سير العمل، تفويض مهمة الإشراف لأحد الأفراد لا يعني أن تتنحى عن متابعة وإدارة الفريق، فالمشرف سيخفف عنك بعض العبء فقط لكنه لن يكون المدير.

08 كتابة المحتوى

كتابة المحتوى بشكل أفضل :

١٠ نصائح لتصل الى كتابة المحتوى بشكل أفضل وأسرع :

١- تحدث مع القراء كما لو كنت تجري محادثة معهم :

كن بسيطا في كتابتك، عفويا، كأنك تتحدث مع جمهورك وجها لوجه وبشكل شخصي.

اطرح الأسئلة لتنشيط عملية التفكير.

استخدم الكلمات التي يعرفها جمهورك (عامية قريبة من الفصحى مثلا).

ومع ذلك، لا يعني ذلك ملء صفحتك بالكثير من الكلمات العامية وتشتيت انتباه الآخرين، الذين قد يقرؤونها بخلاف ذلك!

تجنب كونها بلا لبس أو ابتذال أو مرادفات مختلفة (نقصد المصطلحات التي سوف تستخدمها).

كصانع محتوى، يجب أن تدرك كل ما سوف تثيره من قضايا وكل ما سوف تعتمده من مصطلحات.

٢- انتقل بين كل جملة و فقرة على نحو سلس ورشيق :

قم بترتيب المحتوى على نحو منطقي، بدءًا من أهم الحقائق أولاً.

سيساعدك هذا على الكتابة بشكل أسرع وبشكل أساسي، سيكون لديك نسخة واضحة المقصد ومباشرة.

٣- إذا كنت تقوم بتأليف المحتوى (صناعته من الصفر)، فأنت بنفس جودة المحتوى الذي تصنعه!

قم بتقليد أفضل الكتاب والمواد المكتوبة ان كنت مبتدئ.

طوّر عادة القراءة لديك، وهذا ما سوف يجعلك تمتص أسلوب أفضل الكتاب وأساليبهم في مجالك.

أتقن أسلوب الكتاب الملهمين بالنسبة لك، اعمل على بناء الأفكار والمفردات الخاصة بك بطريقة طبيعية ومتوقعة من قبل الجمهور الذي تكتب له.

٤- تعلم كيفية كتابة عناوين تدفع الجمهور للقراءة :

تعتبر العناوين الرئيسية أمرًا مهمًا لجذب انتباه القارئ (أو فقدانهم!! ??).

العناوين هي أول ظهور للمحتوى الخاص بك أمام عيني القارئ، هو أول ما سيبرز في عيني القارئ.

لذا يجب أن تصمم عنوانك ليجعل من السلاسة والجاذبية الانتقال الى النصوص في داخله.

استخدم أداة (على سبيل المثال: HubSpot's Blog Topic Generator) إذا لم تتمكن من طرح الأفكار بنفسك.

كتابة المحتوى بشكل أفضل :

١٠ نصائح لتصل الى كتابة المحتوى بشكل أفضل وأسرع :

٥- تخطيط العناوين الفرعية قبل البدء في كتابة النص :

العناوين المنظمة (من الرئيسية الى الفرعية) هى مفاتيح خاصة بالكتّاب الماهرين.
عندما يسير كل شيء وفق مخطط وفكرة مسبقة، اذا كل شيء يسير بسلاسة، ألا توافق؟
أو على الأقل هذا هو المتوقع.

٦- كتابة اقتباس لافت للنظر، صور او نكات ضمن السياق :

ادعم محتواك بصور أو أي عناصر مرئية متسقة مع فكرة واسلوب المحتوى.
أصبح هذا الأمر رائجا، ويلقى قبول رهيب لدى الجماهير.

To live a creative life, we must lose our fear of being wrong

"لكي نعيش حياة إبداعية، يجب أن نفقد خوفنا من أن نكون مخطئين"

تشجّع الصورة ذات الأبعاد الذكية او العميقة او الفكاهية، او تلك التي تحتوي على اقتباسات او صور ضمن اهتماماتهم (افلام – شخصيات كرتونية ..الخ) على النقر على المنشور ومشاركته.
وكما هو في المثال بالأعلى .. هذا الإقتباس قد يغنيك عن عديد الصور والكلمات:

"لكي نعيش حياة إبداعية، يجب أن نفقد خوفنا من أن نكون مخطئين"

كذلك لا تنسى وضع عنوان او تسمية توضيحية.
يمكن أن تكون التسمية التوضيحية مرحة أو عميقة، تصرف وفق أسلوبك ونمط جمهورك.

كتابة المحتوى بشكل أفضل :

١٠ نصائح لتصل الى كتابة المحتوى بشكل أفضل وأسرع :

٧- اكتب فقرات وجمل قصيرة:

أسلوب مهم فى كتابة المحتوى بشكل أسرع وأفضل

سيؤدي ذلك إلى تحسين درجات قابلية القراءة.

الجمل الطويلة تجعل من الصعب على الناس متابعتها.

هذا الأسلوب مهم للوصول الى حل وسط بين ملل القراء والفقرات الكبيرة.

٨- التكنولوجيا تدعمك .. استخدم المحرر الصوتي :

في السابق (في السابق قديما أقصد ?) كانت مهنة الطباعة لديها متخصصين يدفع إليهم مقابل أن يقدموا لكم خدمة التحرير والطباعة.

اليوم، التكنولوجيا متقدمة جدا، وأصبح لديك أدوات تقوم بطباعة وتحويل الصوت الى نصوص .. شيء مبهر!

انها تسمح لك بإملائها والترجمة بلغات مختلفة، وإضافة الرموز التعبيرية وعلامات الترقيم.

٩- اكتب أولا ، ثم حرّر :

عندما تكون منغمساً في الكتابة، لا تتوقف من أجل إجراء أية تصحيحات.

قم بإجراء التحسينات عندما تنتهي، الأهم ان لا تقطع انسجامك وحبل افكارك.

لا يصل الجميع إلى الكمال في المرة الأولى.

ليس هناك أي مشكلة في مراجعة المحتوى بأقصى قدر من القراءة.

١٠- استخدم أدوات لتحرير المحتوى :

Grammarly هو أداة التحرير الأكثر استخدامًا للكتاب المحترفين إلى حد بعيد (لا أروج لها، ولكنها حقا مميزة -بالتحديد للمحتوى باللغة الانجليزية).

استخدمها للتحقق من أي نوع من مواد المحتوى التسويقي التي تنشئها.

كتابة المحتوى بشكل أفضل :

هناك طرق عديدة يمكن استخدامها للتنويع في كتابة المحتوى، التي يمكن من خلالها الكتابة بشكل أسرع والتغلب على مشكلة الـ writer's block.

١-طريقة AIDA:

تُعد أحد أشهر الطرق التقليدية التي يتم استخدامها في الكتابة، وقد تحدثنا عنها من قبل وعن أهميتها وطريقة استخدامها في موضوع سابق يمكن أن تراجعه من اللينك في التعليقات:

الـ Attention: جذب انتباه الجمهور.

الـ Interest: خلق اهتمام.

الـ Desire: خلق رغبة عند القارئ

الـ Action: جعل العملاء يتخذون إجراء معينا تطلبه منهم

٢- طريقة الـ ٤ U's:

وفيها يجب أن يكون المحتوى مفيدا، عاجلا، فريدًا وفائقا في الدقة، وتتكون من ٤ عناصر هم:

Useful: اجعل المحتوى مفيدا، فالفائدة هي ما يجعل القارئ يستكمل القراءة

Unique:اجعل المحتوى مميزا عن غيرك، حتى ينجذب الناس إليك، والتميز يكون في أسلوب الكتابة بالإضافة للفائدة التي ستعود على القارئ.

Urgent: وهو الإلحاح، يعد أقل العناصر أهمية لأن العناصر السابقة هي التي تُعد أكثر أهمية بالنسبة للقارئ، فيجب أن تستخدم الـ ٤ عناصر معا

Ultra-specific:ومعناها أن تكون دقيقا جدا في استخدام العناصر الأخرى

٣-طريقة الـ FAB:

تبرز هذه الطريقة في الكتابة التركيز على الفوائد التي ستعود على القارئ من البوست الذي يقرأه، فالحروف الثلاثة هي اختصار لكلا من:

الـ Features: وهي ما يمكن للمنتج أن يفعله للعميل.

الـ Advantages: لماذا هذا المنتج مفيد للعميل

الـ Benefits: الفوائد التي ستعود على العميل

٤- طريقة الـ ٤ C's:

أحد الطرق التي تُركز على الهدف من الـ COPY وتُعدد المزايا للقارئ، لذا يجب أن تكون الـcopy، واضحة، مختصرة، جذابة، صادقة والـ ٤ C'S هي اختصارا للكلمات التالية:

Clear: وهو الوضوح

Concise: تعني الاختصار

Compelling: أن يكون جذابا

Credible: تعني المصداقية

كتابة المحتوى بشكل أفضل :

٤ خطوات لضمان كتابة المحتوى التسويقي :

١- تطوير خلفيتك من أجل كتابة المحتوى التسويقي :

سواء أكنت لديك شهادة في اللغة الإنجليزية أو في مجالات الكمبيوتر و التواصل، سواء كنت قد درست بعض دورات الكتابة أو كنت قارئًا وكاتبًا نشطًا طوال حياتك، فأنت بحاجة إلى الحصول على خلفية كتابية للدخول في كتابة المحتوى التسويقي.

إذا كنت تستمتع بالكتابة ولكن ليس لديك أي خبرة حتى الآن حان الوقت للجلوس والتمرين والممارسة، فيجب عليك إثراء معلوماتك و القراءة بمجال التسويق، و كيفية كتابة المحتوى التسويقي.

٢- فهم التسويق الاستراتيجي للمحتوى :

لكي تتمكن من كتابة المحتوى التسويقي، تحتاج إلى فهم لتسويق المحتوى الاستراتيجي.

نظرًا لأن كتابة المحتوى التسويقي يدور حول إنشاء وتوزيع وترويج محتوى مدهش وعالي الجودة وغني بالمعلومات لجذب جمهورك المستهدف، فإن البحث عنه بشكل عشوائي لن ينجح.

بدلاً من ذلك، يجب أن تكون كتابتك مدعومة باستراتيجية، خطة، مخطط، خريطة تساعدك على تجميع جميع محتويات المحتوى.

في نهاية المطاف، استراتيجية كتابة المحتوى التسويقي، سيجعل المحتوى الخاص بك أفضل بكثير ، والعلامة التجارية الخاصة بك أكثر ربحا.

٣- ابحث عن تخصصك و اعمل به :

لكي تكون رابحًا وناجحًا حقًا ككاتب محتوي تسويقي، يجب عليك التركيز على ما تجيده ،ثم الاستفادة منه.

يعد كتاب المحتوى ذوو التخصص، في المتوسط ، من أصحاب الأجر الأعلى مقارنة بالكتاب العوموميين، إذا كان لديك معرفة عميقة بموضوع صعب، إلا أنه يمكنك شرحه بوضوح وبشكل مفهوم ، فأنت تستحق وزنك من الذهب.

لذا، إذا كنت لا تزال تكتب عن مواضيع عامة للعملاء، فاستثمر في توسيع نطاق تعليمك لتصبح كاتبًا خبيرًا في مجال معين.

٤- توضيح ما يمكنك القيام به :

الواجب النهائي الذي يجب القيام به على الطريق إلى أن تصبح كاتبًا لتسويق المحتوى هو الاحتفاظ بسجل لأعمالك السابقة، هذا يعني محفظة أو موقع ويب أو مجرد مجلد في Google Drive مع عينات جاهزة.

يجب أن يكون الكتاب قادرين على إثبات كفاءتهم مع الكلمة المكتوبة، بالعملاء يحتاجون إلى رؤية طريقتك في العمل، وأي نتائج حققها العمل.

09 الخدمات الالكترونية

الخدمات التي تتم عن طريق الانترنت :

انتشرت الخدمات الإلكترونية كثيراً في الفترة الأخيرة، كما جعلت الخدمات الإلكترونية التعامل اليومي و تقديم الخدمات أكثر سرعة. فأنت الآن لا تحتاج إلى الذهاب إلى أي مكان بل يمكنك أن تقوم بإجراء كافة أعمالك من المنزل، أو أن تقوم بشراء ثيابك و أجهزتك الخاصة عن طريق المواقع التي تعرض السلع و البضائع على الانترنت.

كما تم إضافة شيئاً جديداً إلى هذه الخدمات و هو إمكانية تسديد الفواتير و إجراء المعاملات الحكومية و حجز تذاكر الطيران أو الفنادق، مما أدى إلى توفير الوقت و الجهد على الناس.

اما مفهوم الخدمات الإلكترونيّة فهو عملية استخدام تقنيات الاتصال و التواصل الحديثة، و يجب أن يكون لها ثلاثة أطراف وهي مزود الخدمة، و مستقبلها، و القنوات الاتصالية (كالانترنت و مراكز الاتصال، و الهاتف المحمول، و غيرها). و السبب الرئيسي في نجاح هذه الخدمات هو الانترنت، حيث أن له دور عظيم في تقديم هذه الخدمات للناس، و يشترط لاكتمال تقديم الخدمة توافر اتصال بالانترنت لدى كل طرف من أطراف العملية الاتصالية.

فوائد الخدمات الإلكترونية :

العمل على توفير المزيد من المعلومات عن الأشخاص المتعاملين، و إمكانية الرجوع إليها في أي وقت.

العمل على توسيع شبكة العلاقات بين الناس على مستوى العالم كاملاً، حيث أن بعض المؤسسات قد تتوافر لديهم خدمة التوصيل لأي مكان في العالم.

إمكانية التسويق للسلع و المنتجات و الخدمات على نطاق واسع جداً و غير محدود. توفير الوقت و الجهد على الأشخاص، حيث أنهم بإمكانهم الحصول على المنتج و هم في منازلهم.

تنال المتاجر الإلكترونية رضى كبير بسبب توافر خدماتها على مدار يوم كامل. من خلال المتجر الإلكتروني أو الشركة الإلكترونية تستطيع أن توفر عليك المال و التكاليف الباهظة (كبائع)، حيث أنك لا تحتاج إلى بناء شركة أو دفع إيجار مكتب و أجور للعاملين.

تعتبر هذه الخدمات دقيقة و نظامية أكثر من عمليات الشراء التقليدية.

خدمات تصميم الجرافيك :

يستخدم التصميم الجرافيكي تركيبات مرئية لحل المشكلات وتوصيل الافكار من خلال الطباعة والتصوير واللون والشكل .

والتى توجد طريقة واحدة للقيام بذلك، وهذا هو السبب في وجود عدة أنواع من التصميم الجرافيكي، كل منها له مجال تخصصه الخاص.

على الرغم من أنها غالبا ما تتداخل فيما بينها، فإن لكل نوع من التصميم الجرافيكي يتطلب مجموعة محددة من المهارات والتقنيات. ولذلك

فالعديد من المصممين متخصصين في نوع واحد. ويركز البعض الآخر على مجموعة من الأنواع المشابهة ذات الصلة.

فسواء أكنت مصمم ـا طموحا أو تبحث عن خدمات تصميم لنشاطك التجاري، فإن معرفتك لأنواع التصميم الجرافيكي سيساعدك في العثور على المهارات المناسبة .

ومن هذه الخدمات :

تصميم الهوية البصرية:

هو بالضبط : العناصر المرئية لهوية العالمة التجارية التي تعمل كوجه للعلامة التجارية لتوصيل تلك الصفات غير الملموسة من خلال الصور والاشكال واللون.

تصميم التسويق والإعلان:

أمثلة على تصميم التسويق والإعلان

- البطاقات البريدية, والنشرات
- المجلات, والصحف, ومنشورات الإعلانات
- الملصقات, والافتات
- الرسوم البيانية
- كتيبات مطبوعة و رقمية
- ملصقات , ستيكرات
- قوالب التسويق عبر البريد الإلكتروني
- عروض البوربوينت
- إعلانات من خلال الشبكات االجتماعية، والرسومات
- صور لمواقع الويب والمدونات
- عرض لافتات, وعرض تجاري

خدمات تصميم الجرافيك :

تصميم واجهة المستخدم(UI) :

أمثلة على تصميم واجهة المستخدم

- تصميم صفحات الويب
- تصميم المظهر WordPress ، Shopify ، إلخ.
- واجهات اللعبة
- تصميم التطبيق

خدمات الكتابة والتحرير :

خدمة تدقيق لغوي :

خدمات تدقيق لغوي أو تصحيح لغوي كما يسميها الكثيرون من أهم العمليات التي يجب إجرائها على أي محتوى مهما كان نوعه قبل نشره، طباعته، أو استخدامه في أي غرض.

والمقصود بعملية تدقيق لغوي هو فحص وتعديل النصوص وأي محتوى مكتوب.

وذلك من أجل التأكد من دقته وخلوه من أية أخطاء سواء كانت لغوية، نحوية، إملائية، أخطاء في أسلوب الكتابة وخلافه.

ولهذا نجد الكثيرين من الأشخاص يبحثون عن مصحح لغوي يقوم بتدقيق ملفاتهم بشكل صحيح.

وعلى الرغم من وجود المدقق اللغوي في الكثير من البرامج الكتابية الخاصة بالأوفيس أو غيره، إلا أن أي مصحح لغوي بها لا يقوم بعملية تدقيق شاملة ووافية.

خدمة التفريغ والكتابة على الوورد :

خدمات التفريغ وخدمة الكتابة على الوورد من أكثر الخدمات التي يتزايد عليها الطلب في الوقت الحالي.

فالكثير من الأفراد يمتلكون محتوى صوتي أو مصور ويرغبون في تحويله إلى محتوى مكتوب لسهولة الاطلاع عليه وقراءته.

مثل ما يقوم به الطلبة من تسجيل للمحاضرات أو حتى المذيعين لتسجيل الحوارات الصحفية لضيق وقت الكتابة، وبعدها يقومون بتفريغ المحتويات الصوتية أو المصورة تلك إلى محتوى كتابي.

خدمة تصحيح املائي :

خدمات تصحيح املائي تعتبر من أكثر الخدمات التي يحتاج إليها الكثير من الأفراد سواء من أجل تصحيح الاملاء وعمل تصحيح لغوي لبحث، دراسة معينة، كتاب، تقرير، مقالة، وما إلى ذلك.

فالمحتوى الكتابي الجيد من أهم عوامل نجاحه عدم وجود أخطاء لغوية وإملائية به، ولهذا يحرص أي شخص يمتلك محتوى كتابي للحصول على خدمة تصحيح الاخطاء الاملائية العربية بشكل يدوي لمحتواه لضمان دقته.

خدمة ادخال البيانات :

مع التقدم التكنولوجي أصبحت الطرق المعتادة في تسجيل البيانات والمعلومات ما هي إلى مضيعة للجهد والوقت.

فالآن لا يوجد شخص يمتلك بيانات هامة ومهما كان نوعها إلا ويعمل على تسجيلها وإدخالها على برامج الحاسب الآلي لضمان حفظها وسهولة تدوينها.

وهذا الأمر هو ما يدفع الكثير من الأشخاص للبحث عن مدخل بيانات يتعاملون معه من أجل إدخال بياناتهم على أجهزة الحاسب الآلي.

خدمات الكتابة والتحرير :

خدمة كتابة اعلان تجاري :

قد تطور التسويق الإلكتروني والتقليدي أيضًا بشكل ملحوظ في الآونة الأخيرة، حيث بات يعتمد على عدد من المقومات الرئيسية؛ ولعل أهمها كتابة اعلان تجاري مميز وجذاب.

فنجد كافة رواد الأعمال والمسؤولين عن تسويق منتج ما أو خدمة محددة لشركة أو مصنع يرغبون دومًا في التعاون مع المتخصصين والمبدعين في كتابة نص اعلاني تسويقي مشوق.

أملًا منهم في زيادة نسبة إقبال العملاء المستهدفين على تلك المنتج أو الخدمة وتفاعلهم معها، حيث يُعد كتابة اعلان عن منتج أحد أبرز طرق الدعاية المباشرة له.

ومن أهم شروط كتابة اعلان تجاري أن يقوم رائد العمل بـ كتابة اعلان قصير يشمل كافة مميزات المنتج أو الخدمة بأسلوب أنيق ومحفز للعملاء، لكي يتم التفاعل معه كما ينبغي.

هذا فضلًا عن انتشار فكرة الإعلان الإلكتروني عن المنتجات عبر وسائل التواصل الاجتماعي ومدى تفاعل مستخدمي الانترنت مع تلك التقنية.

ولهذا يلجأ هؤلاء إلى متخصصي التسويق بالمحتوى ممن يمكنهم كتابة اعلان تجاري أو كتابة نص اعلاني تسويقي بطريقة احترافية.

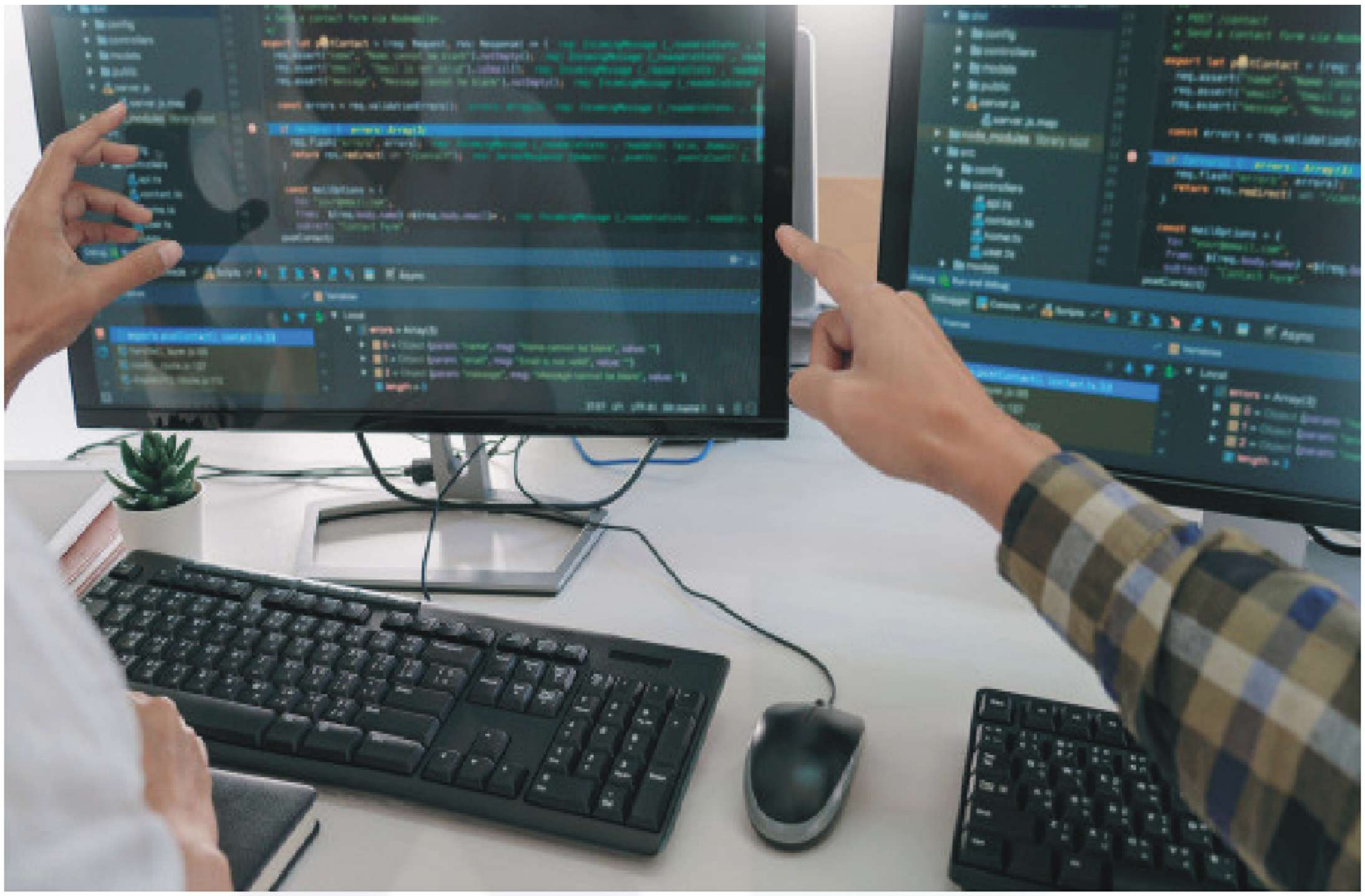
خدمة كتابة المحتوى :

يُعد المحتوى الجيد السليم من أهم مقومات نجاح المواقع الالكترونية والشركات والهيئات الرسمية العامة منها والخاصة، ولذلك يلجأ الكثير إلى طلب خدمة كتابة المحتوى.

حيث ينشغل القائمون على تلك المواقع الإلكترونية وكذلك رواد الأعمال في الشركات بعدد كبير ومتلاحق من المهام الوظيفية التي تجعلهم في حاجة ماسة لطلب مساعدة شركة كتابة محتوى عربي أو كتابة محتوى انجليزي من أجل التسويق بالمحتوى.

ولذلك توفر الكثير من مركز تقديم خدمات البحث العلمي مثال المركز العربي خدمة محتوى للمواقع الإلكترونية بكافة تخصصاتها؛ بما يشمل كتابة المحتوى الخاص بمواقع الشركات الإلكترونية.

ومن الجدير بالذكر أن هؤلاء جميعًا يرغبون بصفة مستمرة في الحصول على خدمة محتوى شامل كافة التخصصات وبعدد كبير من اللغات، مما يجعل الكثير من المستقلين يعملون في مجال كتابة المحتوى.



10 تصميم المواقع

المواقع الإلكترونية هي مجموعة من الصفحات المتصلة على الشبكة العالمية، والتي تعتبر كيانًا واحدًا يمتلكه عادةً شخص واحد أو منظمة واحدة، ويُكرّس لموضوعٍ واحدٍ أو لعدّة مواضيع ذات صلة.

عام ١٩٨٩ بدأ تطوير الشبكة العالمية، وذلك من قبل تيم بيرنرز لي وزملائه في منظمة سيرن، وهي منظمة علمية دولية مقرها في جنيف سويسرا، حيث قاموا بإنشاء بروتوكول نقل النص التشعبي (Hypertext Transfer Protocol)، والذي يوحد الروابط بين الخوادم والعملاء، وقد توفرت متصفحات الويب القائمة على النصوص ليتمّ إصدارها في يناير عام ١٩٩٢، حيث اكتسبت الشبكة العالمية قبولاً سريعاً عند إنشاء مستعرض ويب يدعى موسيك، والذي تمّ تطويره في الولايات المتحدة من قبل مارك آندرسن وآخرين في المركز الوطني لتطبيقات الحوسبة الفائقة في جامعة إلينوي وتمّ إطلاقه في سبتمبر ١٩٩٣.

أنواع المواقع الإلكترونية :

هناك أنواع متعددة من المواقع الإلكترونية، ومنها ما يأتي:

مواقع تجارية:

وهي مواقع صممت لغرض بيع المنتجات أو الخدمات، وغالبًا ما ينتهي عنوان الإنترنت الخاص بهذه المواقع ب com.

مواقع تعليمية:

الغرض من هذا النوع من المواقع هو تقديم معلوماتٍ عن مؤسسةٍ تعليميةٍ معينة، وينتهي عنوان الإنترنت الخاص بها ب edu.

مواقع حكومية:

الغرض من هذا النوع من المواقع هو تقديم المعلومات التي تصدرها الوكالات الحكومية والمكاتب والإدارات، وعادةً تكون المعلومات التي تقدمها المواقع الحكومية موثوقةً جداً، وغالباً ما ينتهي عنوان الإنترنت الخاص بها بـ gov.

مواقع إخبارية:

يكون الغرض من هذا النوع من المواقع هو توفير معلوماتٍ عن الأحداث الجارية، وينتهي عنوان الإنترنت الخاص بها بـ com.

مواقع المؤسسات:

الغرض من هذا النوع من المواقع هو الدفاع أو الترويج لرأي الفرد أو وجهة نظر المجموعة، وينتهي عنوان الإنترنت الخاص بها بـ org.

مواقع شخصية:

الغرض من هذا النوع من المواقع الشخصية هو تقديم معلوماتٍ عن الفرد، أما عنوان الإنترنت فله مجموعة متنوعة من النهايات المتعددة مثل info.

فوائد تصميم المواقع :

مع ارتفاع معدلات استخدام مواقع التواصل الاجتماعي، نادرًا ما يلتفت أحد إلى أهمية المواقع الإلكترونية، لكن عندما تتجاهل الشركة إنشاء موقع إلكتروني خاص بها تفقد الكثير من الفرص المتاحة، فهناك الكثير من الأشياء الممكن تحقيقها من الموقع الإلكتروني، وأهمها مساعدة الشركة على زيادة معدلات النمو بشكل غير متوقع.

١. قابلية الوصول على مدار اليوم :

كل شيء على الإنترنت مُتاح للوصول في خلال ٢٤ ساعة وبشكل أسبوعي على مدار العام، كما أنّ العميل لا يبذل الكثير من الجهد عندما يُقرر طلب خدمة أو شراء سلعة عبر موقع إلكتروني.

كما يُمكنك الوصول إلى أكبر عدد ممكن من العملاء في مختلف الدول والمناطق الجغرافية، خاصةً مع تزايد الاهتمام بالتجارة الإلكترونية ومواقع التسوُّق، قد يُصبح موقعك الإلكتروني الواجهة الرئيسية لأعمال شركتك، سواء كُنت تبيع سلعة أو تُقدّم خدمات بمختلف أنواعها.

٢. التكاليف منخفضة :

عندما تُنشئ موقع إلكتروني للمرة الأولى ستنبهر من التكاليف المنخفضة للغاية التي يلزم دفعها للبدء، فيمكنك الحصول على استضافة مدفوعة بسعر رمزي يصل إلى بضعة دولارات شهريًا، ولن يُكلفك النطاق أكثر من ١٠ دولارات – إذا كان عاديًا – ويُمكنك الحصول عليه بسعر أقل إذا كُنت متابعًا للعروض المختلفة لشركات بيع النطاقات.

٣. يعطيك مصداقية :

على الصعيد الشخصي، عندما أسمع عن أي شركة في أي مجال أذهب فورًا لمحرك البحث "قوقل" حتى أعرف أكثر عن الشركة والخدمات التي تقدمها، أمّا لو كانت الشركة بدون موقع إلكتروني وتكتفي بحسابات مواقع التواصل الاجتماعي، تفقد الكثير من مصداقيتها وثقة العملاء بها.

٤. توفير الراحة للمستخدمين :

تخيّل أنّك ترغب بشراء سلعة أو الحصول على خدمة ما، لكنّك مضطر للذهاب إلى مقر الشركة أو المنشأة التي تبيع السلعة أو تقدّم الخدمة، أعتقد أنّك ستفكّر مرتين قبل الذهاب لزيارة مقر المنشأة.

على الصعيد الآخر، ماذا لو أنّ كل شيء متاح عبر الإنترنت، تذهب إلى موقع الشركة فتجد ملخص بسيط عن نشاط الشركة والخدمات التي تُقدّمها مع أسعارها، أو وجدت كتالوج من السلع التي تبيعها مع سعر كل سلعة وخاصية التوصيل للمنزل،

٥. تسويق ممتاز :

عندما تتواجد شركتك على الإنترنت تُصبح فرص التسويق لا نهائية، على سبيل المثال لو كنت تبيع ساعات رجالية، يُمكنك ببحث بسيط على الإنترنت أن تجد المواقع والمدونات التي تُخاطب جمهور الرجال، وتحجز مساحة إعلانية عندهم بأسعار زهيدة جدًا مقارنةً بأسعار الإعلانات في التلفاز أو الشارع، كما أنّ وصولك مضمون للشريحة المستهدفة.

مكونات الموقع الإلكتروني :

يتكون أي موقع على الويب من ثلاثة عناصر أساسية، هم :

١. رابط الموقع أو ما يسمى النطاق أو دومين domain :

عبارة عن إسم أو رابط الموقع الذي تتمكن من خلالة زيارة الموقع مباشرة وهو يتكون من اسم وامتداد الدومين المحدد.

ويوجد أكثر من نوع لهذا الإمتداد قد يختلف حسب نوع الموقع ومكانه الجغرافي و تخصصه، فالمواقع الحكومية في كل دولة يكون لها امتداد خاص بها، مثل السعودية حيث ينتهي امتداد المواقع الالكترونية التابعة للحكومة السعودية ب .gov.sa. وقد يختلف الدومين وفقا لنوع الموقع.

٢. مساحة تخزين ملفات الموقع.. الاستضافة Host :

عبارة عن خادم أو سيرفر يتم تخزين كافة ملفات الموقع الإلكتروني عليه ويتم ربطه بعنوان الدومين أو النطاق للموقع لكي يتم الإتصال به ومشاهدة محتوياته.

ويوجد أنواع من مساحات التخزين هذه فمنها المجانية ومنها المدفوعة ومنها الكبيرة والصغيرة.

٣. ملفات الموقع Files :

ملفات الموقع الالكتروني، وهي الملفات التي يتكون منها الموقع، مثل ملفات البرمجة وملفات الصور وملفات المعلومات التي يحتويها الموقع، فكل ما يتكون منه الموقع الالكتروني عبارة عن مجموعة ملفات يقوم كل واحد منها بدور ومهمة محددة ويعمل كل هذه الملفات بشكل متكامل حيث يساهموا جميعا في عمل الموقع.

خطوات انشاء موقع الكتروني :

احصل على استضافة على الويب :

لتبدأ العمل على ووردبريس ستحتاج الحصول على اسم نطاق، أي عنوان الويب للموقع، واستضافة على الويب، وهي الخدمة التي ستؤمن اتصال موقعك مع الإنترنت، ولكي تتمكن من حفظ الصور والمحتوى والملفات على الموقع ستحتاج لتلك الاستضافة، وبدونها لن يتمكن أحدٌ من رؤيته على الإنترنت.

باختصار لن يكون موقع الويب موجودًا على الإنترنت دون الحصول على الاستضافة، واسم النطاق.

ويمكن قياس تلك الخطوة على الموقع الشهير الخاصة بالاستضافة Bluehost من خلال الخطوات التالية:

- اختر خطة استضافة موقع الويب، فعند الضغط على "get started now" ستنتقل إلى صفحة أخرى لاختيار خطة الاستضافة التي يجب أن تكون إما أساسية basic أو Plus أو Choice Plus.

- اختر اسم نطاق، إذا كان الموقع تجاريًا يُفضل أن يكون اسم النطاق مرتبطًا باسم الشركة، وإذا كان الموقع شخصيًا يفضل أن يكون اسم النطاق مرتبطًا باسمك مثل your name.com، وعادة ما ينتهي اسم النطاق ب(.com) أو(.org) أو (.net).
- املأ تفاصيل حسابك، لإنشاء الحساب أَدخِل في صفحة "إنشاء حسابك أو create your account" كافة معلوماتك الشخصية، مثل الاسم الأول والأخير والبلد وعنوان السكن والمدينة ورمز المنطقة ورقم الهاتف وعنوان البريد الإلكتروني.

- تأكد من صحة معلوماتك قبل إكمال التسجيل. آخر خطوات إنشاء الحساب على موقع Bluehost هي اختيار الخطة، ببساطة اختر مدة تسجيل استضافة الويب لتتمكن من المتابعة. إذا اخترت خطة "choice plus" فستمتلك خصوصية النطاق وميزة CodeGuard، حيث يُفضل الحصول على حماية خصوصية النطاق بحيث تبقى معلوماتك مخفية عن العامة.

- إنشاء كلمة المرور لموقع Bluehost. حالما يتم الدفع مقابل التسجيل ستتمكن من إنشاء كلمة مرور.

خطوات انشاء موقع الكتروني :

اعداد الموقع الإلكتروني :

عند امتلاكك اسم النطاق وتُنهي عملية الاستضافة، فأنت على الطريق الصحيح من انشاء موقع الكتروني، وستكون جاهزًا للحصول على موقع ويب وتشغيله من خلال الخطوات التالية:

- قم بتسجيل الدخول إلى حساب موقع الاستضافة.
- اذهب إلى لوحة التحكم.
- ابحث عن أيقونة الموقع website أو ووردبرس WordPress.
- اختر النطاق الذي ترغب بتثبيت موقع الويب الجديد ضمنه.
- انقر على زر التثبيت الآن install now وستصل إلى موقع ويب ووردبريس الجديد.

تصميم الموقع الالكتروني :

عند الانتهاء من تثبيت ووردبريس على النطاق الخاص بك، سيظهر موقع فارغ تمامًا، لذلك أنت بحاجة لموضوع أو وسمة يمكن تثبيتها من خلال الخطوات:

- تسجيل الدخول إلى لوحة التحكم بحسابك على وورد، من خلال كتابة العنوان yoursite.com/wp-admin، وضع بدلًا من your site اسم النطاق الخاص بك.
- اختر إحدى السمات المجانية، فكل ما عليك فعله هو البحث عن خيار appearance ثم الضغط على خيار سمات themes لتظهر قائمة بالسمات المجانية المتاحة.
- تثبيت السمة الجديدة بعد اختيارها، من خلال الضغط على خيار تثبيت install ثم على خيار تفعيل activate.
- تغيير السمات لن يؤدي إلى حذف الصفحات أو المنشورات أو المحتوى على الموقع.

إضافة المحتوى عند انشاء موقع الكتروني :

بعد الانتهاء من تثبيت السمة ستكون قادرًا على إنشاء المحتوى الخاص بموقعك.

إضافة الصفحات وتحريرها :

ابحث ضمن القسم الجانبي من لوحة التحكم في الووردبريس عن خيار الصفحات pages، ثم خيار إضافة جديد add new، ستظهر شاشة مشابهة لشاشة برنامج مايكروسوفت وورد، أضف النصوص والصور وكل ما تريده ثم احفظها.

كيف تجلب زيارات لموقعك :

يوجد العديد من الطرق التي تمكنك من جلب زيارات لموقعك بشكل ملحوظ لزيادة أرباحك ودعم نشاطك التجاري، أو الوصول إلى أكبر عدد من المستخدمين أو العملاء المحتملين.

وفيما يلي، بعض الخطوات والنصائح التي ستساعدك لزيادة عدد الزوار:

خدمة تهيئة محركات البحث SEO :

استخدم خدمة تهيئة محركات البحث SEO

تساعد خدمة تهيئة محركات البحث في جعل موقعك يتصدر محركات البحث مثل جوجل، حتى يتمكن الزوار والمستخدمين من الوصول إلى موقعك بشكل أسهل، مما يساهم بشكل مباشر وفعال في زيادة عدد الزيارات.

تعاون مع المؤثرين في مجالك:

على سبيل المثال، إذا كان لديك موقع يقدم منتجات متعلقة بالتجميل والعناية بالبشرة، تخيل ما الذي يمكن لشخصية من المؤثرين على انستقرام مثلًا أن تضيفه إلى موقعك عندما تقوم بالإعلان عن أحد منتجاتك في منشور أو ستوري!

في ختام الحديث عن تصميم المواقع الالكترونية، يجب عليك اختيار الشركة المناسبة لتصميم مواقع الكترونية مميزة على يد نخبة من خبراء التصميم والإبداع لتكون بمثابة شريك نجاح وليست مجرد شركة. وهذا ما تقوم مزود بتقديمه في خدمات تصميم المواقع الالكترونية.

وفي النهاية اشكر لك وصولك الى النهاية واتمنى أن تكون حصلت على معلومات مفيدة تساعدك في النجاح والاستمرار .

للتواصل :

AdFaz@outlook.sa

للأعمال :

https://adfaz-sa.com