



د. مصطفى فايز

## التجارة والتسويق الإلكتروني عبر شبكة الإنترنت

للموقع المحترف مزايا عديدة.. إذ يجب أن يكون سريعاً إلى حد معقول.. ومصمماً بشكل احترافي.. وأن يكون من السهل الوصول إليه

في أوئل ظهور الإنترنت كان عمل موقع بالإنترنت مكلفاً جداً وكان عمله يتطلب مهارات معينة، خاصة أن هذه المهارات كانت متوافرة في بلدان معينة فقط. لذلك كانت معظم الأعمال عبر الشبكة تتم من خلال البريد الإلكتروني، ولكن اليوم بات من الضروري أن يكون لديك موقع تبلغ تكلفته حوالي ١٠٠٠٠ جنيهه شاملة: اسم النطاق ومضيف ويب، وتصميم ويب. هذا بالإضافة إلى القيام بوضع وظائف تجذب الزبائن وتساعد على ترويج

### يعد التسويق

### أصعب من عملية

### بناء الموقع.. فهو

### جزء أساسي في

### عملية البيع على

### الإنترنت..

### ويمكن استخدام

### الإعلانات لجذب

### الزبائن

يعتبر موقعك بالإنترنت بمثابة الكيان التخيلي الذي يمتلك أمام زبائنك حول العالم، فإن كنت تود العمل بالتجارة الإلكترونية فلا بد من الحصول على موقع محترف، ففي سوق اليوم هو ليس فقط مهماً ولكن ضرورة لازمة. فموقع ذو تصميم جيد يحمل صورة إيجابية حول شركتك يساعد المشتريين في تحديد مكانك بواسطة آلات البحث والدلائل. ومن الناحية الاقتصادية فعمل موقع مثلاً أسهل وأرخص وأسرع بكثير للوصول إلى الزبائن بدلاً من الدلائل والكتالوجات المطبوعة.

- ٢- ألا يبعد الزبائن بعيداً عن المضمون.
- ٣- لا تبحث عن مضيف رخيص وبطيء لا يجعل وظيفتك سهلة.
- ٤- لا تقم بتشويش الزائرين حول نوعية الشركة حتى يستطيعوا تكوين فكرة عن المنتج أو الخدمة التي تقدمها بسهولة.
- ٥- لا تجبر الزوار على التسجيل قبل دخول موقعك.
- ٦- ضع بعضاً من آلات البحث داخل صفحتك الأولى لتجبر الزائرين على المكوث داخل موقعك أكبر وقت ممكن دون ملل. ويمكنك اختيار آلة بحث مثل جوجل لكي تضرب عصفورين بحجر واحد؛ إذ إن جوجل تسمح لك بوضعها داخل موقعك بل تدفع لك أيضاً مقابل خدمة تسمى PPC، وهذه

مناسب، إضافة إلى دقة تصميم الموقع المرغوب فيه.

### ملامح تصميم موقع جيد:

- ١- ألا يكون صعباً بشكل لا يطاق للوصول إليه.

**أمامك خياران**  
**عند رفع موقعك**  
**على الويب؛ إما أن**  
**تجز مساحت**  
**مجانية وهي غالباً**  
**لا تفي بالغرض..**  
**أو تجز مساحت**  
**مدفوعة سنوياً،**  
**وهو الاختيار**  
**الأفضل**

المنتجات، وستحصل أيضاً على أكثر من عنوان بريد إلكتروني دائم. وهناك شركات كثيرة بمصر تقوم بهذه الخدمة.

### ماذا تحتاج لبدء موقع تجارة إلكترونية؟

- أولاً: من الواضح أن أول ما تحتاجه هو منتج أو خدمة أو معلومة تبيعها بموقعك وذلك قبل أن تفكر في بناء موقعك.. وسنقوم بشرح ذلك بتفصيل أكثر فيما بعد.

- ثانياً: تحتاج طريقة لقبول المدفوعات عبر شبكة الإنترنت، وهذا عادة يعنى بطاقيات الائتمان بالرغم من وجود خيارات أخرى.

ثالثاً: أهم خطوة بعد ذلك هي كيفية الحصول على استراتيجية لتسويق موقعك وجذب الزبائن، وهذه الطريقة يمكن عملها باستخدام التسويق الإلكتروني.

### مزايا الموقع المحترف:

موقع بالإنترنت ليس كافياً؛ إذ يجب أن يكون سريعاً إلى حد معقول ومصمماً بشكل محترف، فإن كنت تفتقد الخبرة والمهارة الكافيتين لتصميم موقعك، فهذا سيوفر الوقت ويسرع من عمل الموقع في وقت





الطريقة هي واحدة من عشرات الطرق الخاصة بعملية الربح باستخدام البرامج المشاركة. ٧- لا تضع تفاصيل الشركة مثل العنوان والتليفون والفاكس والبريد الإلكتروني فى أعماق الموقع بـمكان يصعب الوصول إليه.

بعد تصميم موقع محترف يخصك، يأتى دور السؤال المهم: كيف تجذب الزبائن لزيارة موقعك؟

لا تتوقع للزبائن أن يتجهوا إلى مخزنك أو موقعك على الإنترنت بمجرد إنشاء موقعك، ولكن التسويق هو أصعب من بناء الموقع وهو الأكثر أهمية؛ فهو جزء لا يتجزأ من البيع الناجح على الإنترنت فيمكن استخدام آلات أو الإعلانات لجذب الزبائن، ويمكنك إضافة مميزات لمحتوى موقعك لمحاولة زيادة المرور وبالتالي تزيد

## يجب أن تضع

### كلمات

### اقتناحية

### سهلة تدل بدقته

### علي ما تعرضه

### بموقعك

الزبائن بالبحث عن طلباتهم من خلال آلات بحث ودلائل فإذا صادفهم فسيدخلون عليه وسيقضون بضع ثوان على مواقعك قبل الانتقال لموقع آخر.

لذلك يجب أولاً أن تضع كلمات افتتاحية سهلة تدل بدقته شديدة على ما تعرضه بموقعك. ثانيًا: يجب أن تجعل تصميم موقعك موضحًا أهم ما تريد أن تقوله بخط واضح وبطريقة شيقة، وذلك فى النصف الأعلى من الصفحة الأولى للموقع. وحاول إذا قام أحد الزبائن بالضغط على إحدى منتجاتك أن يجد نتيجة ولا تجعله يجد رساله «منتج ليس موجودًا» التى من شأنها أن تجعل الزبائن يسأمون ويخرجون من موقعك بسرعة بل ستترك سمعة سيئة عن موقعك.

فرصة البيع. فإذا قررت فتح مشروع تجارة إلكترونية فتأكد أن فعالية تسويقك هى التى ستحدث الفرق بين النجاح والفشل.

كلنا يعلم ويفهم قيمة الاتصال الإيجابى والمحترف فى التجارة الإلكترونية. وليس هناك خلاف على أن قنوات الاتصال يجب أن تسلط صورة إيجابية حول شركتك. فموقعك جزء رئيسى من قنوات الاتصال؛ لذلك يجب أن تصممه بشكل يسوق الزبائن إليه. يقوم

المواقع المجانية؛ حيث إنك تتميز بنفس مميزات الدومين من مساحة بريد إلكتروني وعمل منتدى وقائمة بريدية وكثير من الوظائف الأخرى، والسعر ليس غالياً جداً فهو في متناول أى فرد، فمثلاً إذا كان سعر الدومين والهوستينج ٥٠٠ جنيهه ستجد سعر الـ (sub domain) حوالي ١٠٠ جنيهه سنوياً، والفرق فقط هو شكل الموقع، فالموقع (domain) يكون بالصورة الآتية:

www.company.com أما الـ subdomain فيكون بالصورة الآتية:

http://name.company.com وهناك شركات مصرية كثيرة تباع (sub domain) بأسعار خيالية تبدأ بـ ٥٠٠ جنيهاً إلى ١٥٠٠ جنيهاً سنوياً.

سؤال أخير: ما الخدمات والمنتجات التي يمكن أن

تبيعها وتقوم بتصديرها عبر موقعك؟

- أولاً: الخدمات:

التسويق

- لمنتجاتك

- التعليم عن بعد

- التوظيف

التسويق الإلكتروني - دورات

تعليمية - بحوث.

- ثانياً: المنتجات:

الكتب والأسطوانات

الأسماك - اللحوم

المياه المعدنية - الحيوانات

والطيور الحية.

تحصل على موقع بالشكل الآتي:

www.company.com، وأنا

شخصياً أفضل هذا النوع. حتى

لو لزم الأمر أن تشتري موقع (sub

domain) فهو أفضل بكثير من

**هناك الكثير من**

**الخدمات والمنتجات**

**يمكن تسويقها عبر**

**الإنترنت مثل**

**التوظيف .. الدورات**

**التعليمية .. الكتب**

**.. الحيوانات ..**

**والطيور الحية**

إذا استطعت أن تجعل زبائنك يمكنون وقتاً أطول داخل موقعك فتأكد أنهم سوف يقومون بشراء منتجك، أو على الأقل جعلتهم يحفظون موقعك بسهولة الرجوع إليه، فكيف تستطيع إبقاء الزبائن بموقعك لإتاحة فرصة بيع أعظم؟ ببساطة قم بوضع محتوى مثير، إضافة إلى مميزات اجتماعية مثل المنتديات أو الدردشة.

**حجز الدومين والمساحة:**

بعد أن تصمم موقعك وتضع به منتجاتك وخدماتك وطرق الشحن وطرق المدفوعات جاء دور اختيار الدومين والهوستينج لرفع موقعك بالويب.. فى الحقيقة هناك اختياران يمكنك استخدام أحدهما أو الاثنین معاً:

- الاختيار الأول: أن

تجز مساحة

مجانية لموقعك فى

أحد مواقع

الاستضافة المجانية

ولكن فى الحقيقة هذا

الاختيار يحدد طبيعة

تصميمك للموقع

ومحتوى الموقع

أيضاً؛ حيث إن هذه

الشركات المجانية تتيح

لك استخدام مساحة

مجانية ٢٥ إلى ٥٠ ميجابايت

فقط وهذا لا يفي بالغرض.

- الاختيار الثانى: أن تجز

مساحة مدفوعة سنوياً لكى

