

®BUSINESS
NOURA . . .
. . . بزنس نورة

كيف أفتح متجر الكتروني؟

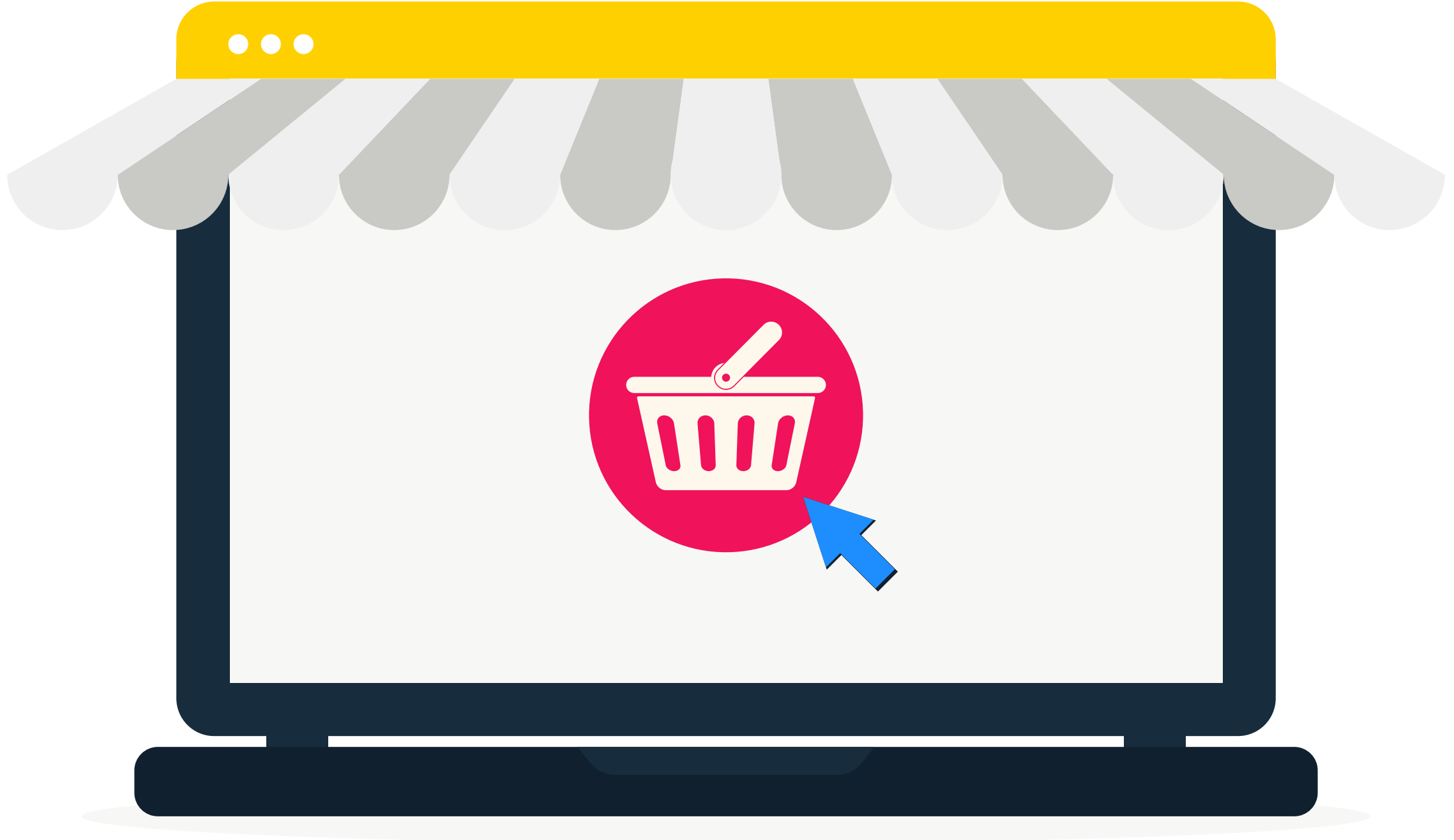


تاريخ النشر أبريل 2022م



الفهرس

- 03 1. ماهو المتجر الإلكتروني
- 04 2. تحديد المنتجات أو الفكرة
- 06 - كيف تبدأ فكرة المتجر الإلكتروني
- 06 - تحديد المنتج أو الفكرة
- 07 3. تأسيس المتجر
- 07 - الخطوة الأولى
- 08 - الخطوة الثانية
- 10 - الخطوة الثالثة
- 16 4. مصادر منصة بزنس نورة



مقدمة

1. ما هو المتجر الإلكتروني؟

هو موقع إلكتروني تقوم من خلاله ببيع منتجات أو خدمات، وسبب تسميته للمتجر هو كناية للتجارة مثل البيع في المحلات والمتاجر الحقيقية ولكن من خلال محرك البحث ومن خلال استخدام وسائل الدفع الإلكترونية. مستقبل التجارة ارتبط بالتحول الرقمي كثيراً، فإذا كنت صاحب متجر تقليدي أو تفكر ببداية مشروع جديد، تأكد أن المتجر الإلكتروني أصبح ضرورياً في وقتنا الحالي لتواكب قطاع الأعمال،

جاوبنا لكم في مقال اليوم على أكثر سؤال يوصلنا في **اسأل نورة** من رواد الأعمال وأصحاب المشاريع وهو "كيف افتح متجر إلكتروني؟"

تنبيه

مقال اليوم مُختلف كلياً، فهو مقال يحتوي على معلومات مُفصلة بالخطوات العملية الدقيقة، لتبدأ خطوة بخطوة معنا في افتتاح متجر إلكتروني ..

2. تحديد المنتجات أو الفكرة

كيف تبدأ فكرة المتجر الإلكتروني؟

1 حدد ما هو المجال الذي تريد الدخول به لكي يسهل عليك البدء:
مثلاً: مجال الألعاب، أو مجال التجارة الإلكترونية، الزراعة، التقنيات المختلفة مثل: البلوكتشين والواقع الافتراضي وأبدأ في القراءة في هذا المجال.
لنضرب مثال: من أوائل المجالات التي اخترت العمل عليها هو التطوع فقامت بالقراءة للمختصين والبحث عن المشاريع المشابهة سواء في السعودية أو الدول المجاورة.

2 تحديد التحدي أو المشكلة التي يقوم المشروع بحلها:

ومن الطرق التي تعلمتها هي الإجابة عن سؤال التحدي وهو: كيف يمكننا أن...؟
مثال: مشروع في مجال البيئة ويقوم بإعادة تدوير البلاستيك سيكون سؤال المشكلة هنا: كيف يمكننا أن نقلل الضرر البيئي من مخلفات البلاستيك؟ ومن هذا السؤال نستطيع استنتاج المشكلة.

3 تحديد الفئة المستهدفة:

ومن أبسط الطرق هي بالإجابة على سؤال: إلى من سوف أقدم مشروعي؟
ومن سيشتري الخدمة أو المنتج؟ ويمكن تحديد الفئة المستهدفة وفقاً لخصائص كثيرة ومنها التحديد على حسب النطاق الجغرافي، والاجتماعي، والديموغرافي وفقاً للجنس والعمر والدين. ويمكنك اختيار أكثر من خاصية لتحديد الفئة المستهدفة، وكلما زادت دقة تحديد الفئة زادت احتمالية نجاح المشروع.

4 دراسة السوق:

وكيف يتم ذلك؟ بالنزول للسوق المستهدف وعمل مقابلات مع الفئة المستهدفة الخطوة الأولى لعمل المقابلات هي تحديد الأماكن التي يحتمل بشكل كبير وجود الفئة المستهدفة فيها ثم نقوم بوضع قائمة بالأسئلة عن المشكلة وليس عن مشروعك، ولكي نوضح هذه النقطة نضرب مثال:
من المجالات التي ستقوم دعاء بالعمل فيها هو مجال التمور والمشكلة التي تحاول البحث فيها عن حل هي مشكلة نكدس التمور فتبدأ دعاء بتحديد الأماكن التي يُحتمل وجود الفئة المستهدفة فيها من محلات التمور، والمزارعين وأصحاب مصانع التمور، ثم تضع قائمة بالأسئلة لعمل المقابلات معهم.
ودائماً نبتعد عن الأسئلة المغلقة التي تحتمل إجابات نعم ولا، ونختار نوع الأسئلة المفتوحة لترك الحرية للطرف الآخر للإجابة بشكل كامل.

- ومن الأسئلة التي وضعتها دعاء مثلاً:
 - ماهي أفضل المواسم للبيع؟
 - ماهي الخطوات المتبعة لوصول التمر إلى المشتري النهائي؟
 - هل يعتمد المحل التجاري على مصنع قائم مستقل له؟
 - غالباً ماهي جنسيات مشتريين التمور؟
 - ما هو أكثر نوع يتم بيعه؟ وأقل نوع؟
 - مقارنة بيع التمر هذ السنة بالخمس سنوات الماضية

5 اكتب مسودة للمشروع لكي تتضح لك الصورة العامة للفكرة

وهذه المسودة تحتوي على:

- تعريف لا يتجاوز سطرين عن المشروع.
- كتابة المشكلة التي يقوم المشروع بحلها.
- ماهي الأركان الأساسية الناقصة لاكتمال المشروع، ومن هذه الأركان:
 - ماهي التخصصات التي تنقص المشروع؟: تسويق، برمجة، هندسة، تصميم، تصوير، محاسبة..
 - كتابة الفئة المستهدفة مثل ما تم ذكره سابقاً.
 - ميزانية المشروع التقريبية.

6 بعد كتابة كل النقاط السابقة ونكوين تصور مبدئي ومبسط للمشروع،

نتقل للخطوة التالية وهي الأهم: **نكوين العلاقات في نفس المجال**

مثلاً: مشروع مختص في مجال التجارة الالكترونية من أسهل الطرق لتكوين العلاقات هي بالذهاب لتجمعات المختصين في هذا المجال سواءً من خلال الملتقيات أو ورش العمل، وأيضاً من الطرق هي البحث في تويتر عن أهم الأشخاص المؤثرين وذوي الخبرة في التجارة الالكترونية والاستفادة من خبراتهم. لا تخجل أبداً بتعريف نفسك أنك صاحب فكرة فهذا مشروعك ولا يوجد شخص شغوف به ويعرفه غيرك أنت.

7 المشاركة في المسابقات أو حاضنات ومسرعات الأعمال فرصة رائعة

لتكوين العلاقات والتعرف على بيئة ريادة الأعمال والجديد فيها.

للمزيد عن المدونة كيف ابدأ؟

كاتب المدونة ابتهاج (تاريخ النشر: 2020/2/1 عدد المشاهدات: 81)



تحديد الفكرة أو المنتج

قبل ما تبحث عن فكرة ابحث عن مشكلة، حاجة، حلل هل مشروعك يقدم الحل لها!
لاتبحث عن فكرة وبس. هنا ثلاث طرق برأيي هي أهم وأوثق طرق البحث عن فكرة!

- 1- الفكرة القادمة من احتياجك الشخصي
- 2- الفكرة القادمة من حاجة السوق
- 3- الأفكار القادمة من الأسئلة

وتحديد المنتجات والخدمات التي سوف تقدمها سوف تساعد على سهولة فتح متجرك الإلكتروني ومعرفة هدفك من تأسيس هذا المتجر، نموذج إعداد وصف منتج يساعدك على معرفة أهم المعايير التي تساعدك على كتابة وصف المنتج.

نموذج إعداد وصف منتج

النسخة الثانية 2021

جزء من نموذج إعداد وصف منتج لمنصة بزنس نورة تاريخ النشر 2021م



3. تأسيس المتجر

تقول الكتابة: ناهد الريمي في **مدونة رحلة تأسيس متجر خاص** على مجلس الكتاب في منصة بزنس نورة، عن رحلتها في تطوير فكرة وتحويلها لمشروع على أرض الواقع:

”

بدأت مرحلة التطوير من الخطوة الأولى في إنشاء حساب على انستغرام ومن ثم إنشاء متجر إلكتروني ومن ثم عمل قسم آخر للمتجر متخصص فقط في طباعة الملابس بتصاميم خاصة أقوم بها عبر منصة أخرى.

وبعد ذلك كانت الخطوة الثانية وهي التوسع لخارج منطقتي من خلال التعامل مع شركات الشحن لإيصال الطلبات لجميع أنحاء المملكة بأسعار مناسبة و بمدة زمنية قليلة وأيضا تتميز بخدمة ممتازة.

ومن ثم انتقلت للخطوة الثالثة وهي مرحلة النشر للتعريف بمتجري من خلال وسائل التواصل الاجتماعي سواء كان ذلك من خلال تويتر أو الفيسبوك أو التيك توك أو السناب شات أو الواتس اب للوصول إلى أكبر فئة من العملاء. " انتهى

فالمشاريع الناجحة بدأت بالتدرج من حسابات على مواقع التواصل إلى متاجر مستقلة على الانترنت .. وعندما تصل لمرحلة تأسيس الموقع تحتاج إلى تصميم المحتوى بطريقة سليمة.

”

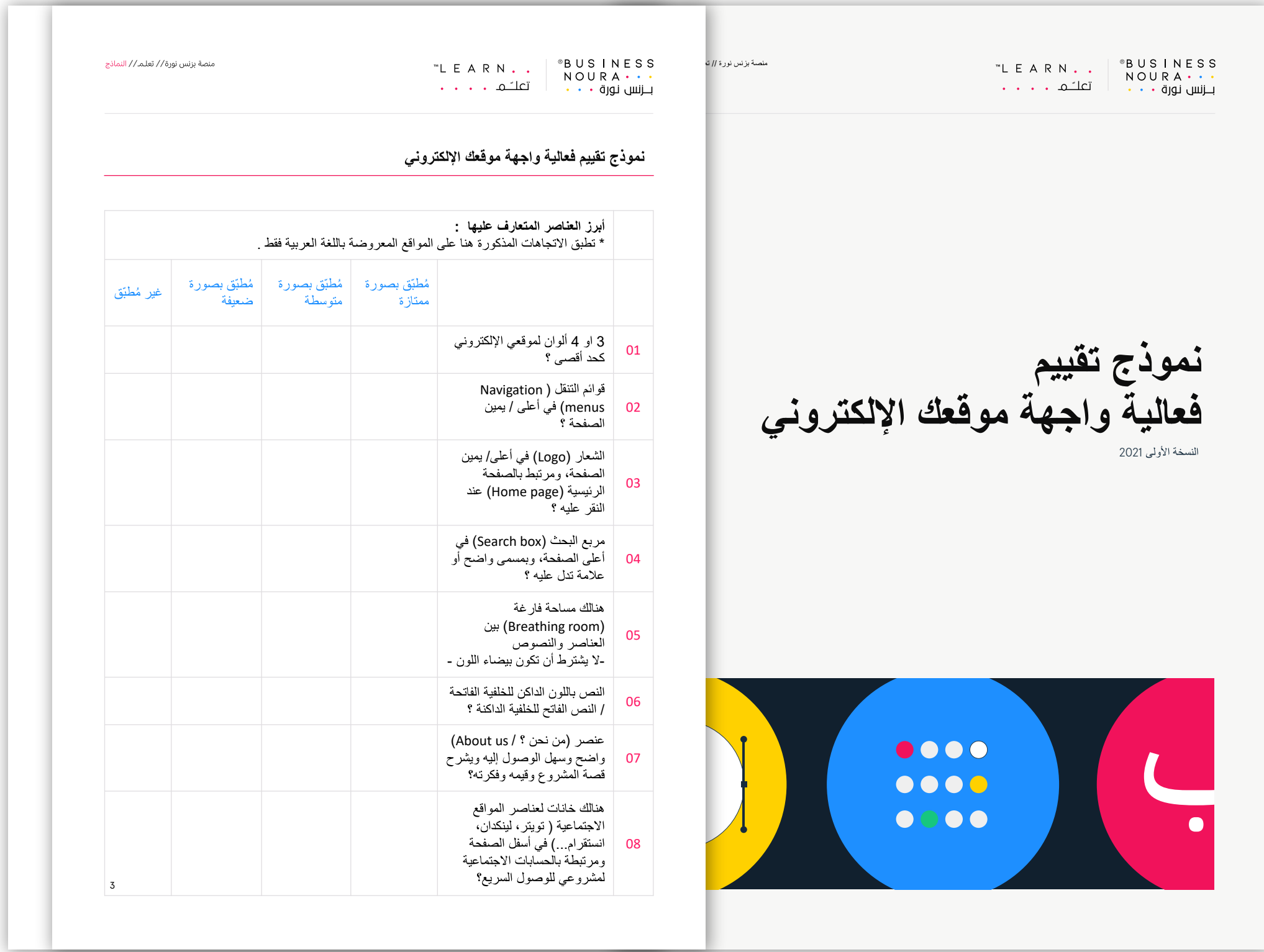
الخطوات الأساسية لتأسيس المتجر الإلكتروني لتبدأ بعملية البيع...

الخطوة الأولى

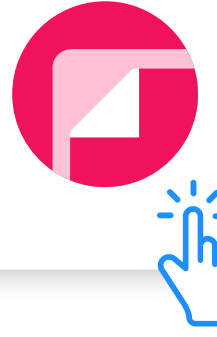
كلنا فينا الشغف اللي نبي نفتح بزنس خاص فينا ونكون حديث الناس فيه و يصير لنا مصدر دخل أساسي أو إضافي و مع تطور بحر الانترنت صار الموضوع سهل و كل واحد منا فاتح له متجر صغير في مواقع التواصل الاجتماعي مثل تويتر و انستغرام و الشغل ماشي تمام.

وبعض منصات التجارة الإلكترونية التي يتم اختيارها لتأسيس المتجر بعد تجربته في منصات التواصل الاجتماعي هي (زد، سلة، تاجر وغير ذلك الكثير من منصات التجارة الإلكترونية).

ومثل ما عرفنا من مجموعة قنة عن توثيق المتجر الإلكتروني، تعتبر منصة "معروف" مثلاً للمنصات المعتمدة لتوثيق المتاجر الإلكترونية المرخص لها، وتخدم "معروف" كافة المتعاملين في مجال التجارة الإلكترونية "تاجر، ممارس، متسوق"، وتعمل على زيادة فرص النجاح، وزيادة الثقة في التعاملات.



يمكنك تقييم واجهة موقعك الإلكتروني من خلال هذا النموذج ليساعدك على جذب العملاء لمنتجاتك وخدماتك، تاريخ النشر 2021م



الخطوة الثانية

كيف تطور متجرك الإلكتروني؟

كثير من المشاريع الناشئة والمتوسطة تتجه لبيع منتجاتها عبر وسائل التواصل الاجتماعي وقليل منها تنشأ متجر إلكتروني لبيع منتجاتها، ماهو اللي يميز المتجر الإلكتروني عن وسائل التواصل الاجتماعي؟ وكيف ممكن تساعدك هذه المميزات كصاحب مشروع؟

هذه 6 مميزات للمتاجر الإلكترونية تفيدك كصاحب مشروع وتساعدك في تطوير مشروعك:

1. توفير تفاصيل المنتج كوصف المنتج، وصور للمنتج من زوايا مختلفة، وتفاصيل توافر الأحجام والألوان إن وجدت، والأسعار، وإذا كان في عرض أو خصم، وتقدر تقترح منتج مشابه أيضاً لزيادة المبيعات.

2. تمكين العميل من معرفة معلومات منتجك وشراؤها في أي وقت يناسبه، بدل انتظار للرد عليه بوسائل التواصل الاجتماعي راح تكون عملية الشراء أسرع. تذكر أن العملاء في زمن التكنولوجيا يستغرقون ثواني وفي بعض الأحيان أجزاء من الثانية ليقرروا شراء منتج ومن الممكن أن يتجه لمنافسك ويشتري من الأسرع.

3. عملية الشراء راح تكون سلسة وأسهل بوجود خيار العربية. يمكن للعميل شراء منتجات عدة وبالكميات التي يحتاجها بكل سهولة عبر إضافتها للسلة بضغط زر، وعند خطوة إكمال الشراء بتتوفر له فاتورة مفصلة بالمعلومات مثل المنتجات، وكمياتها، وأسعارها، إضافة إلى سعر الشحن والتوصيل إن وجد.

نموذج خطة تطوير الاداء

الوظيفة:	اسم الموظف
التاريخ	المدير المباشر

سبب خطة تطوير الاداء:

الإجراءات السابقة المتخذة:

التاريخ	الخطوة

النتائج المطلوبة:

3

جزء من نموذج خطة تطوير الأداء



كل هذه المميزات وغيرها بتساعدك ليكون مشروعك احترافي أكثر ومتطور لتتميز عن منافسيك. بالأخير اختر ما يناسبك كصاحب مشروع ويتماشي مع مشروعك، وميزانيته، وخطته، وأهدافه، والعملاء المستهدفين.

لباقى المميزات ادخل على المدونة

جزء من مدونة 6 مميزات للمتاجر الإلكترونية
(لمى المقبل، تاريخ النشر: 2021/3/9 مشاهدات المدونة: 319)



الخطوة الثالثة

التسويق للمتجر الإلكتروني (التسويق الرقمي)

تحدثت رنيم عن **قوة التسويق غير المباشر وهو ما يسمى indirect marketing** في مجلس الكتاب

وذكرت عندما تفتح الآن بريدك الإلكتروني قم بإلقاء نظرة سريعة على العناوين فستجد من ضمنها العديد من الرسائل الإعلانية؛ إذ يعد إنشاء محتوى على هيئة رسائل إخبارية عبر البريد الإلكتروني شكلاً من أشكال التسويق غير المباشر.

ولا يهدف التسويق غير المباشر أساسًا إلى بيع منتج أو خدمة معينة. "إن التسويق غير المباشر هو شكل من أشكال الترويج لعملك أو منتجك الذي لا يركز على البيع السريع وإنما على كسب ثقة الجمهور."

كيفية الاستفادة من التسويق غير المباشر

في دراسة أجرتها EMarketer، صرّح 10% فقط من المستطلعين بأنهم يجدوا الإعلانات عبر الإنترنت مزعجة. واعتبر أكثر من نصف المشاركين في الاستطلاع أن إعلانات الفيديو التي تشتغل تلقائيًا هي أكثر أنواع حملات التسويق المباشر إزعاجًا.

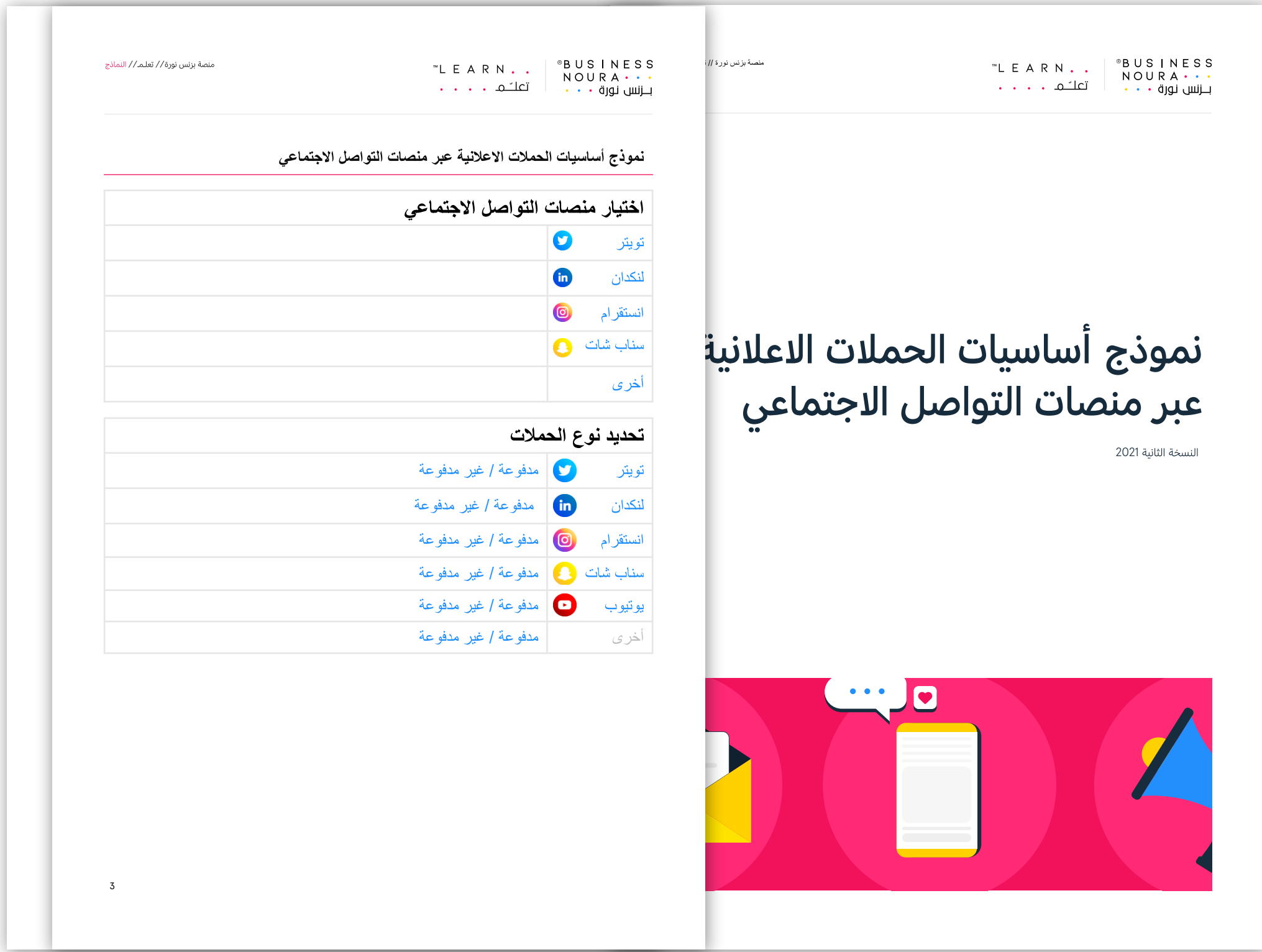
تشير النتائج بوضوح إلى أن العملاء لا يحبون الإعلانات المتطفلة. يمكن مواجهة الإعلانات المتطفلة والبريد المباشر من خلال التسويق غير المباشر الذي يوفر لك ثلاث فرص لا يوفرها لك التسويق المباشر:

هو وسيلة فعالة
للتعرف على
العلامة التجارية

فرصة الحفاظ
على ولاء العملاء

فرصة
بناء الثقة

تشكل وسائل التواصل الاجتماعي أيضًا جزءاً من الإعلانات الرقمية للعديد من المستخدمين. لكن هذا لا يعني أنه يجب عليك تجنب التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي تمامًا.



نموذج أساسيات الحملات الإعلانية عبر منصات التواصل الاجتماعي



استخدام وسائل التواصل الاجتماعي لطرح محتوى مُختلف لجمهورك. بدلاً من إعلان "اشتر الآن"، واستخدام مجموعات **Facebook** ومقاطع فيديو **YouTube** و **TikTok** وقصص **Instagram** لمشاركة معلومات مفيدة والتعرف على عملاء والتفاعل معهم مباشرة.

ومن مقولات المهتمين بالتسويق
"أفضل التسويق هو الذي لا تشعر كأنه تسويقاً"

(كاتب المدونة رنيم النملة ، تاريخ النشر: 2021/6/8)



كيف تجذب العملاء لمتجرك الالكتروني؟

مشاريع كثيرة اليوم تعتمد كثيراً على تواجدها الالكتروني، ولكن إطلاق مشروع وفتح متجر الكتروني وترتيب منتجاته وتجهيز كل احتياجاته لا تكفي لجذب عملاء لمتجرك. جذب الزوار والعملاء لمتجرك مهمة تحتاج منك جهد واهتمام. توجيه الزوار إلى متجرك يتطلب استراتيجيات تسويق مصممة بناءً على عوامل مختلفة تشمل طبيعة عملك على الإنترنت، والمنتجات التي تقدمها، والمواقع التي تخدمها، وسعر منتجاتك، والفئة العمرية الخاصة التي تستهدفها والعملاء المثاليين. وفي هذه الفقرة راح نستعرض معكم أبرز الطرق والأسباب التي تجذب لك العملاء والزوار وتخليهم يمضون أطول فترة ممكنة في موقعك

1. التدوين

إنشاء مدونة لمتجرك، واستهداف الموضوعات الأكثر بحثاً فيها من أهم وأكثر الطرق التي تساعدك على جذب زوار جدد لمتجرك أو موقعك. من أهم فوائد إنشاء مدونة للمتجر هو:

حل مشاكل العملاء
عن طريق نشر
ومشاركة الحلول
المقترحة من قبلك.

مكان مناسب للحديث
عن منتجاتك وخدمات
بطريقة مقنعة

الحفاظ على التفاعل
مع عملائك السابقين

تحويل الزوار
لعملاء

الاهتمام بجذب
العملاء المحتملين

وللتدوين نوعين معروفين:

- 1- تأسيس مدونة خاصة بموقعك وتشارك فيها تدويناتك الخاصة .
- 2- مشاركة نوع من التدوين معروف ب **guest blogs** وفكرته هو نشر تدوينات أو مقالات باسم متجرك أو موقعك في مواقع معروفة وعندها جمهور كبير. وعادةً هذه المواقع تعطي فرصة للخبراء وأصحاب التجارب فرصة للكتابة فيها ومن هذه الفرصة تستطيع مشاركة موقعك أو متجرك أو الحديث عنه. تتيح لك هذه الطريقة الوصول لعملاء أكثر وجمهور أكبر ورفع الوعي بعلامتك التجارية.

2. تخصيص الكلمات المفتاحية

الكلمات المفتاحية هي الكلمات التي يبحث فيها العميل عن منتجك، وهو عامل مهم لظهور متجرك على الإنترنت وترتيبه على محركات البحث. ولذلك من الضروري البحث عن أكثر الكلمات التي يستخدمها العملاء للبحث عن منتج أو خدمة أنت تقدمها. باستخدام أدوات البحث عن الكلمات المفتاحية مثل ([Keyword Tool](#) مثل [Google Keyword Planner](#)) راح تستفيد من أدوات تحليل المنافسين بحيث تعد قائمة بالكلمات المفتاحية لمنافسك و تعتمد عليها في تحسين استراتيجيات موقعك و تحسين موقعك لمحركات البحث ووسائل التواصل الاجتماعي والمحتوى على الكلمات المفتاحية.

3. سرعة موقعك

يمكن أن تكون نجت في إنشاء موقعك أو متجرك بكل احترافية، وبدأ في الظهور على محركات البحث. لكن وجدت مشكلة كبيرة فيه و هي إنه يستغرق حوالي 10 ثواني عشان يفتح. إذا كان هذا تعاني من هذه المشكلة، فهي مشكلة كبير وتؤثر على أداء متجرك. لأن الاحصائيات تقول أن "مواقع الويب التي يتم تحميلها [ببطء] تشهد انخفاضاً بنسبة 50% في حركة الزوار. وأيضاً حسب موقع [Neilpatel](#) " لا يعود حوالي 80% من الزوار إلى موقع الويب الخاص بك أبداً إذا استغرق فتحه أكثر من ثلاث ثوانٍ". لذلك مواقع الويب التي يتم تحميلها ببطء ما تكون أبداً في أول نتائج البحث. اختبر سرعة موقع الويب الخاص بك وحدد أسباب البطء وعالجها بأسرع مايمكن.

4. تخصيص متصفح الجوال

السؤال المهم جداً: هل موقعك يدعم الجوال، و يتناسب مع دقة وحجم الأجهزة الذكية؟ إذا ماكنت عدلت خاصية التناسب مع الشاشات المختلفة وتأكدت من فعاليتها فأنت تخسر بهذه الطريقة شريحة كبيرة جداً من العملاء التي يعتمدون على الهواتف الذكية في التصفح والتسوق والشراء. مهم تتأكد أن الموقع يدعم مختلف الأجهزة ومنها الأجهزة اللوحية أيضاً. حسب موقع [outerboxdesign](#) فإن 80% من العملاء أجروا عمليات شراء من خلال هواتفهم الذكية.

5. تحسين محركات البحث (SEO)

تحسين محركات البحث أمر مهم بالنسبة لأي موقع الكتروني. دراسات كثيرة تقول إن 93% من زوار موقعك مصدرهم هو محرك البحث. لذلك كان مهم علي موقع أو متجر تحسين موقعه على محرك البحث ورفع به حيث يظهر في أول النتائج. لأن النتائج التي تظهر في الصفحة الثانية مثلاً من المتصفح مايطلع عليها إلا 5% من المتصفحين. وتحسين محركات البحث مهمة واسعة كل الخطوات الي ذكرناها في هذه المقالة تساهم فيه.



جزء من نموذج كيفية بناء استراتيجية الـ SEO



جزء من مدونة كيف تجذب العملاء لمتجرك الإلكتروني؟
(منصة بزنس نورة، تاريخ النشر: 2021/4/7 مشاهدات المدونة: 815)



4. مصادر داعمة من منصة بزنس نورة

لتتعلم وتقرأ المزيد عن كيفية تأسيس واطلاق متجرك الإلكتروني يمكنك الاستفادة من المدونات التالية:

مدونة عن دراسة السوق للمزيد اضغط هنا
(منصة بزنس نورة، تاريخ النشر: 2021/4/7 مشاهدات المدونة: 727)



للمزيد عن توثيق المتجر الإلكتروني اضغط هنا



أقرأ مدونة الأفكار مهمة جدًا واللي من خلالها بتستلهم كيف بتطبق الأفكار
اضغط هنا لقراءتها



ختاماً

لا تتردد في تغيير أو تحسين نموذج العمل لمشروعك
والدخول في التجارة الإلكترونية أو تطوير مشروعك في
التجارة الإلكترونية لتواكب السوق.

في حال لديك أي استفسار تتعلق بمشروعك لا تتردد بالتواصل معنا
من خلال **إسأل نورة**





المنصة التعليمية الأولى في ريادة الأعمال

www.nourasbusiness.com • • • [in](#) [in](#) [in](#) @Nourasbusiness