

رحالة العود

RAHAALAH.COM

مرحبا بك في أسرار البزنس الالكتروني



التجارة الالكترونية مدونة رحالة العود بزنس



مقدمة ..

ماهي التجارة الإلكترونية ؟..

التجارة الإلكترونية باختصار هي عملية بيع وشراء البضائع والخدمات عبر الإنترنت. فيمكن لعملاء التجارة الإلكترونية إجراء عمليات شراء من أجهزة الكمبيوتر الخاصة بهم بالإضافة إلى نقاط الاتصال الأخرى، بما في ذلك الهواتف الذكية والساعات الذكية والمساعات الرقمية،

فبدلاً من كونك تبيع عن طريق محل أو مكتب تقوم بالبيع أونلاين





لم يعد اقتحام مجال التجارة الإلكترونية أمراً معضلاً أو صعب الوصول إليه ولم تعد مزاولة النشاط التجاري بعيدة المنال بعد وجود المتاجر الإلكترونية التي مكنت التجارة الإلكترونية وعمليات البيع والشراء من دخول كل بيت لما توفره من مزايا عديدة تُسهّل من عملية التبادل التجاري وبأقل التكاليف فضلاً عما توفره من مميزات أخرى قلما تتواجد في أي وسيلة من نوع آخر، سنتعرض ملامح المتاجر الإلكترونية ونشرح لك أمور مهمة جداً.

المتجر الإلكتروني

يعتبر المتجر الإلكتروني منصة إلكترونية يُمكن من ممارسة التجارة الإلكترونية من خلال بيع وشراء المنتجات أو تداول الأفكار و المعلومات والخدمات عبر الإنترنت، وقد ازدهر سوق المتاجر الإلكترونية وارتفعت مؤشرات المتعاملين بها في السنوات القليلة على الصعيد العربي والدولي على حدٍ سواء وظهر اتجاه نحو الاهتمام بأهمية المتاجر الإلكترونية لمن يريد بدء تجارته الإلكترونية أو غرس بذرة مشروعه والوصول به إلى أكبر قدرٍ ممكن من الناس وبأقل التكاليف الممكنة.

إضافة نص تكميلي قصير المعايير الواجب توافرها في تصميم المتجر الإلكتروني

هناك بعض المعايير التي من الواجب وضعها في الحساب لدى تصميم متجرك الإلكتروني من أجل ضمان نجاحه وهي:

اختيار وسيلة شحن ذات كفاءة عالية: سيتعين عليك اختيار أجود شركات النقل من حيث التكلفة الاقتصادية وكذلك سرعة التوصيل، ومن أشهر شركات التوصيل هذه: فيديكس، دي إتش إل وهي شركات عالمية تتميز بوجود مكاتب لها في معظم الدول العربية.

• تخصيص طريقة دفع آمنة: يجب تحديد طريقة آمنة من أجل الدفع وذلك عند الإقدام على الشراء من متجرك، ومن الممكن أيضاً إتاحة خدمة تحت مسمى "الدفع عند الاستلام" ومن أشهر وأفضل الشركات التي من الممكن التعامل معها لتحويل هذه الخدمة هي بعض شركات البريد السريع التي تأتي في مقدمتها شركة أرامكس، وهنا يقوم مندوب الشركة بتسليم المنتج للمشتري ومن ثم تحويل المبلغ المطلوب منه.

• من المهم توضيح سياسات المتجر لتكون صارمة ومحترمة من قبل مستخدمي المتجر مثل: سياسة حماية المشتري، سياسة الخصوصية، سياسة المنتجات المرتجعة، إضافة إلى شروط الاستخدام.

• يجب توفير نظام أمان من أجل تأمين عمليات الدفع التي تتم عبر المتجر وكذلك لتأمين بيانات العملاء وهو نظام من السهل اقتناؤه.

• توفير نظام تخزين محكم وذلك لضمان عدم تلف المنتجات وتفادي التعرض للخسائر.

كيف تصل بمتجرك إلى صفحات محرك البحث؟
يفترض أن تعرض المنتجات الخاصة بالمتجر الإلكتروني على صفحات منفصلة وذلك من أجل عرض مزاياها وسماتها بشكل مرتب، وتؤكد من أن جميع منتجات وأقسام متجر الإلكتروني مهيأة للأرشفة على محركات البحث؛ جوجل والمعروفة بـ ESO وفي الواقع قد يكون من الضروري ظهور نتائج بحث المتاجر الإلكترونية الإنجليزية على محركي بحث معينين وهما: ياهو و بينج وذلك لأنها يقودان إلى موقع أمازون وبعض المتاجر الأخرى التي تصلك بشكل مباشر إلى الزوار المستهدفين وإلى المبيعات.

متجر الإلكتروني وبرنامج الدفع بالعمولة

برنامج البيع بالعمولة من أفضل الأفكار التي يُنصح بإضافتها في متجر الإلكتروني وفيه يشترك المسوقون الذين يختارون المنتجات المتاحة بهدف التسويق لها وفي مقابل كل بيعة يتمكنون من إتمامها يحصلون على نسبة 10% منها تقل أو تزيد. ومن هنا يجب مراعاة أن يكون الانضمام إلى المتجر الإلكتروني سهلاً مع مراعاة إتاحة الأدوات اللازمة من أجل الترويج والتسويق للمسوقين وذلك من أجل سهولة الترويج للمنتجات عبر المدونات والمواقع عن طريق الحملات الإعلانية، وطبعاً ازدياد عدد المدونين وعدد المبيعات التي تتم كل يوم يعني آلاف الأرباح على الأقل يومياً. هذه الطريقة أثبتت نجاحها في الربح من النت.

مميزات التعامل مع المتاجر الإلكترونية

1. يمكن عمل عدد غير محدود من أقسام المتجر الإلكتروني.
2. إمكانية تحديد سعر العرض الخاص بالمنتج.
3. إمكانية عمل خصومات على العروض.
4. إتاحة العمل بنظام الكوبونات.
5. إمكانية إضافة عدد من الصور على كل منتج تبين خصائصه.
6. من الممكن إضافة عدد مفتوح من المنتجات بداخل كل قسم من أقسام المتجر الإلكتروني.
7. إمكانية تحديد طرق الدفع التي يتم استخدامها في المتجر.
8. يتم تحديد طرق الشحن المتاحة في المتجر.

9. يتم إرسال الفاتورة فوراً إلى البريد الإلكتروني الخاص بالزبون لدى إتمامه صفقة شراء من أجل أن يكون ملماً بتفاصيل عملية الشراء

10. توفير نظام إرسال رسالة نصية تصل إلى جوال العميل مباشرة

11. إضافة نظام عربة الشراء من أجل تسهيل عملية الشراء.

12. توفير لوحة تحكم في المتجر.

13. إتاحة خدمة تلقي رسائل العملاء البريدية عبر لوحة التحكم.

14. إتاحة خدمة تقديم إحصائيات تظهر كمية المبيعات اليومية وأيضاً الأسبوعية والشهرية.

15. إتاحة خاصية التحكم في طلبات الشحن واستقبال الطلبات.

ما أنواع التجارة الإلكترونية E-Commerce ؟

- 1- الشركات مع الشركات (B2B)
- 2- الشركات مع العملاء الأفراد (B2C)
- 3- المستهلك مع المستهلك (C2C)
- 4- المستهلك مع الأعمال (C2B)
- 5- الإدارة مع الأعمال (B2A)
- 6- المستهلك مع الإدارة (C2A)

بشكل سريع هذه للفائدة تم ذكرها لكي تتعرف على أنواع التجارة اونلاين بشكل عام



ما هي مجالات التجارة الالكترونية ؟
كثيرة جداً ولكن من أشهرها :

- مجال علوم الحاسب.
- مجال الاقتصاد.
- مجال الصحة والرشاقة
- مجال سلوك المستهلك.
- مجال إدارة نظم المعلومات.
- مجال الروبوتات وعلوم الإحصاء.
- مجال الصحافة وكتابة المحتوى.
- مجال التسويق والإعلان.
- مجال إدارة الموارد البشرية.

وأحب التنويه هنا بأنه كل ما يمكن بيعه على أرض
الواقع من منتجات أو خدمات
فيمكنك بيعه عن طريق الأونلاين

ماهي أهم الطرق للربح اونلاين ؟

يبحث كثير من الأشخاص حول العالم عن طرق مختلفة وبسيطة وسريعة للربح، يُمكنهم من خلالها جني مزيد من الأموال إلى جانب دخولهم الأساسية؛ وكانت الأوضاع الاقتصادية السيئة سببًا في شيوع الاتجاه إلى هذه الرغبة.

وإن كانت طرق الربح وجني الأموال كثيرة ومتنوعة حول العالم، إلا أن العمل و الربح من الانترنت يُعد أفضل مصادر الدخل مؤخرًا



هناك مجموعة كبيرة ومتنوعة من طرق وسبل الربح من الانترنت

نضع بين يديك أخي الكريم هنا .. أفضل وأبرز وأسهل طرق يمكن من خلالها لكافة الأشخاص حول العالم الربح من الإنترنت وهم متواجدين في منازلهم :

1. العمل في التجارة الإلكترونية

انشئ متجرك الإلكتروني وافتح سوق جديدة لبيع منتجاتك اخترها بعناية وسوق لها بجدارة

2. التسويق بالعمولة "الافليت"

ابدأ في تسويق منتجات الغير واربح عمولات مرضية جداً

التسويق بالعمولة يُعد واحداً من الأنشطة المعروفة قديماً ولكن بشكل تقليدي، يمكننا أن نطلق عليها قديماً "السمسة"، ولكن المفهوم الحديث والمطور لمصطلح التسويق بالعمولة اختلف كثيراً مع التقدم التكنولوجي والانتشار الواسع للتجارة الإلكترونية حول العالم.

3. إنشاء موقع أو مدونة على الإنترنت

قدم محتوى مميز وتواصل بأفكارك مع العالم يُعد التدوين على الإنترنت من خلال امتلاك مدونة أو موقع إلكتروني متخصص

من أقدم طرق الربح من الإنترنت من خلال ربط الموقع أو المدونة بإعلانات جوجل، وهي الخدمة التي يُطلق عليها جوجل أدسنس "Google AdSense" وإضافة روابط افلييت في مقالات مدونتك وهناك العديد من الطرق والأسرار التي يمكن لصاحب المدونة أو الموقع الإلكتروني من خلالها تحقيق الربح وتحصيل الأموال بشكل فعال إلى جانب إعلانات جوجل وهذا ما نركز على شرحه بشكل مطول في مدونة رحالة العود بزنس لكي يستفيد الجميع

<https://rahaalah.com/>

4. تقديم الخدمات الإلكترونية من خلال منصات العمل الحر

لا تستهين بمهاراتك فيمكنها دفع بعض فواتيرك

ظهر مؤخراً عدد من المنصات التي تعمل كطرف ثالث أو وسيط بين صاحب العمل و الموظف أو الشخص الذي يقوم بعمل ما أياً كان هذا العمل، وتلك المنصات أو المواقع يطلق عليها مواقع العمل الحر على الإنترنت.

مثل منصة فايفر وهي الأفضل حتى الآن

وهذه الطريقة مناسبة تمامًا لأصحاب المهارات الذين يمكنهم تقديم خدمة ما أو مهارة معينة يحتاج إليها غيرهم، مثل الكتابة، التصميم، البرمجة، الترجمة، الرسم، إعداد المقدمات، والمراجعات، تعديل الفيديوهات، التصوير. فالعمل كـ "Freelance" من خلال مثل هذه المواقع أصبح واحدًا من أسرع وأسهل طرق الربح من الإنترنت.

5. إنشاء قناة على اليوتيوب YouTube

تفاعل مع معجبيك وقدم لهم محتوى فريد وانتظر مكافآت يوتيوب والمعلنين والمعجبين يعتبر اليوتيوب واحدًا من أشهر مواقع التواصل الاجتماعي في العالم، فهو ثاني أكبر محرك بحث بعد جوجل حول العالم، وثالث أكبر موقع في العالم من حيث الزيارات والشهرة. وفي الفترة الأخيرة دخل اليوتيوب ضمن أفضل طرق الربح من الإنترنت، والتي تحول إليها الكثيرون كواحدة من أبرز طرق الربح من خلال تدشين قناة خاصة على هذه المنصة شاهد كمثال قناة رحالة العود





رحلة العود

نهتم برحلات العود ومصانع دهن العود وغابات العود
: والتغطيات السياحية .. أخوكم / رحلة العود المتجر
<https://shop.rayahenaloud.com/index.ph...>

YouTube

كل ماتحتاج إليه من أجل تحقيق الربح
وتحصيل المال من اليوتيوب هو امتلاك
قناة وتقديم محتوى شيق ومفيد يجذب
العديد من الزيارات ويحقق آلاف وملايين
المشاهدات.

وفي الفترة الأخيرة وضعت إدارة
اليوتيوب عدد من الشروط الواجب
الالتزام بها من أجل قبول المحتوى المقدم
على أي قناة على المنصة ومن ثم تحصيل
الأرباح منها بشكل مباشر ،
كما تتوفر طرق أخرى مثل روابط
الافلييت والاعلان للشركات

6. العمل في الدروب شيبينج

هل أنت تاجر ولكن لا تملك منتجات !
إذا ينتظرك عشرات الموردين لتسويق منتجاتهم

ما هو الدروب شوبيتق ؟!

الدروب شيبنج يُعتبر واحد من المصطلحات المرتبطة أو المصاحبة لانتشار التجارة الإلكترونية بشكل رهيب حول العالم، وهو حل من حلول البدء في نشاط التجارة الإلكترونية دون امتلاك منتجات ،

بحيث تقوم بعرض وبيع المنتجات على متجرك الإلكتروني الخاص دون أن تتحمل أي أعباء خاصة بالتخزين أو الشحن وحتى دون أن تكون أنت المالك الأصلي للمنتج المعروض على المتجر.

هذه الطريقة أنا شخصياً وكثير من الناس مثلي لا أحبها ولا أعمل بها خوفاً من الخلاف الفقهي الوارد فيها

فهي حرفياً بيع مالا تملكه ومالم يدخل في حيازتك وفي هذا نهى صريح في الحديث الشريف الوارد عن نبينا محمد ﷺ

والأفضل الاستغناء بالطرق الخمس الأخرى وأنا هنا لا أفتي ولست أهلاً للفتوى

ولكن ذكرت هذه الطريقة لكي يكتمل الموضوع ولتصبح لديك أخي القارئ الكريم المعلومة الكاملة والفكرة والدراية المتكاملة والشاملة

في الأخير

تمنياتى لك أخى الكرىم بالتوفىق
والرزق الحلال الطىب المبارك فىه .. آمىن

ونصىحتى لك بأن تستمر فى التعلّم
فى هذا المجال المرىح
واجعل من مدونة رحالة العود بزنىس مرجعاً
تستفىد منه الكثر من الدروس
كذلك مقاطع الفىدوى التى ستنزل بىن
الفترة والأخرى

تحىاتى العطرة

رحالة العود

<https://rahaalah.com>

إذا رغبى فى مراسلتنا على اىمىل :

online@rahaalah.com