

المصادر السعودية  
هيئة تنمية المصادر السعودية

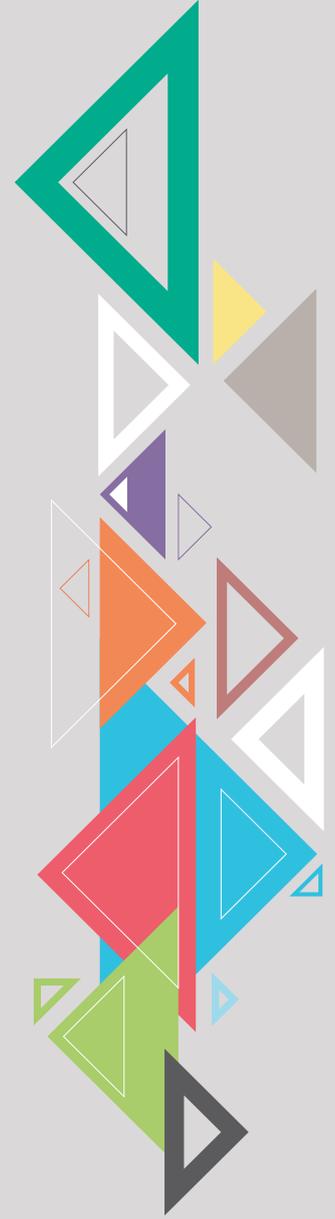


نافذة البيع  
الإلكترونية

# القائمة

4 كيف تفتح نافذتك البيعية على شبكة الإنترنت للعالم؟

- o تصميم المتجر الإلكتروني
- o اختيار نظام متجر إلكتروني تقني مناسب لمنتجاتك
- o مقارنة بين أبرز أنظمة المتاجر الإلكترونية
- o اختيار طرق الدفع المناسبة
- o استخدام منصات البيع العالمية والمشهورة





# كيف تفتح نافذتك البيعية على شبكة الإنترنت للعالم؟

## تصميم المتجر الإلكتروني

يتميز المتجر الإلكتروني اليوم بعدة مميزات رائعة منها: عدم الحاجة إلى وجود مقر تجاري يمكن الحصول عليه عن طريق الشراء أو الاستئجار، بالإضافة إلى توفره على مدار الساعة وإمكانية زيارته من أي مكان وفي وقت قياسي .

لكي يكون متجرك الإلكتروني ناجح وواعد؛ لا بُد من العمل على ثلاثة عوامل رئيسية وهي: تجهيز منتج رائع وفريد والتأكد من جاهزيته للتجارة الإلكترونية، ومن ثم بناء موقع إلكتروني سهل الاستعمال، بالإضافة إلى وجود خطة تسويقية لمتجرك الإلكتروني.

عند تصميم متجرك الإلكتروني، يجب الإجابة على سؤال كبير ومهم: «ماهي المنتجات التي تود عرضها وتوفيرها للعالم للشراء عبر الموقع الإلكتروني؟» كثير من الشركات والجهات لا تضع كافة منتجاتها للبيع عبر المتجر، وأخرى قد تميز متجرها الإلكتروني بخط منتجات خاص بالمتجر الإلكتروني لأكثر من سبب منها على سبيل المثال لا الحصر:

- توفير عروض خاصة وحصريّة لتحفيز الناس للشراء من المتجر الإلكتروني على شكل: خصومات مباشرة على المنتج أو الحصول على المجموعات أو ما يسمى بال«Bundles» عند شراء أكثر من منتج.
- توفير منتجات غير متوفرة في نقاط البيع التقليدية، وتوفيرها فقط عبر المتجر الإلكتروني. والهدف من هذه الممارسة هو إضافة أسباب تدفع المستهلك العادي للاطلاع والشراء من المتجر الإلكتروني، إلى جانب تجربة أداء بعض المنتجات إلكترونياً قبل طرحها في نقاط البيع التقليدية والحصول على معلومات عنها وعن المستهلكين.
- في بعض الجهات - لا سيما تلك التي لا تعرض صور جاهزة لمنتجاتها - قد تتطلب عملية إدخال كافة المنتجات دفعة واحدة جهد كبير من ناحية العمليات: تصوير، وصف وتحرير في بعض الأحيان. لذا فإن إدخال المنتجات بشكل تدريجي أو انتقائي قد يكون الخيار الأنسب.

عند تحديد قائمة المنتجات التي تود عرضها في متجرك الإلكتروني، تكون قطعت أهم شوط في عملية بدء متجرك الإلكتروني وهي أول خطوة - غير تقنية - لكنها لا تقل أهمية عن الخطوات الأخرى التي سنستعرضها في الجزء الباقي من المقال.

## اختيار نظام متجر إلكتروني تقني مناسب لمنتجاتك

يوجد عددًا من الخيارات لأنظمة المتاجر الإلكترونية التقنية، كثيرة منها تتفق في الأساس: أنظمة تجارة الكترونية، وتختلف في التفاصيل الفنية. الاسم العلمي للبحث عنها يطلق عليه: أنظمة عربات التسوق «Shopping Cart Systems»، وستجد أن القاسم المشترك بين تلك الأنظمة أنها تشترك في خصائص مهمة أبرزها:

- تحتوي على واجهة للمستخدمين «العملاء» وواجهة خاصة بإدارة المتجر الإلكتروني يمكن من خلالها تنفيذ خصائص إدارية مختلفة.
- تمكن مدير النظام من القيام بالعمليات التالية عبر لوحة التحكم الخاصة به:
  - o إضافة المنتجات ووصفها ورفع صور مصاحبة لها.
  - o إضافة مستخدمين جدد للدخول على لوحة التحكم وتخصيص خيارات الاطلاع.
  - o الاطلاع على الطلبات الواردة من العملاء ومعالجتها.
  - o إدارة واستعراض المبيعات والمخزون.
  - o التحكم بخصائص الموقع والأسعار المختلفة.

في السوق، توجد أنظمة عربات تسوق مختلفة يمكنك اختيارها كما يمكنك تقييم تلك الأنظمة بناءً على المعايير التالية:

- حجم مشروعك: هناك بعض الأنظمة تناسب المشاريع الصغيرة وأخرى تناسب الشركات الكبرى التي تستخدم أنظمة معقدة في إدارة المخزون والعمليات.
- الرغبة في التكامل.
- الدعم الفني وتوفر المصادر والشركات الداعمة.
- إمكانية تخصيص الأقسام من ناحية الشكل وقابلية الاستخدام.
- عدد منتجاتك وأنواعها ومدى تعقيد الوصف الخاص بها.

ومن خلال تطبيق المعايير أعلاه، فيما يلي استعراض لأبرز الأنظمة الموجودة في السوق ومزايا كل نظام عن الآخر—علمًا بأن جميع تلك الأنظمة ينطبق عليها وصف «عربات تسوق كاملة» وتؤدي جميع الوظائف المطلوبة.

1. **أوبن كارت «Opencart»:** نظام مفتوح المصدر يتميز بسهولة في تنصيبه واستخدامه على حد سواء. وتستطيع البدء من خلال ثلاث خطوات فقط. الدخول لصفحة تحميل النظام في الموقع الرسمي وتحميل النسخة الأخيرة وقبل ذلك تستطيع حجز الاستضافة والقالب الخاص بمتجرك.

2. **شوبيفاي «Shopify»:** نظام متاجر إلكترونية مميز وبسيط، يوفر ما تحتاجه للبدء مثل القوالب المتنوعة، وأيضًا: يوفر نظام نقاط المبيعات POS لداخل المحلات أو المعارض.

3. **بيق كومرس «BigCommerce»:** نظام متاجر إلكترونية يتميز بتوفر عدد كبير من القوالب، لكنه غير مجاني.

4. **ووكومرس «WooCommerce»:** هي إضافة مميزة على نظام إدارة المحتوى الشهير: «WordPress» تضيف لك خاصية الشراء والسلة مع بعض الإضافات المميزة (المجانية وغير المجانية)

5. **ماجنتو «Magento»:** نظام متاجر إلكترونية يتميز بتوفر نوعين منه: «Magento Community» المتاح للجميع، و «Magento Enterprise» المخصص للشركات الكبرى.

## مقارنة بين أبرز أنظمة المتاجر الإلكترونية

لمساعدتك في اختيار النظام الأنسب لك، قمنا بعمل جدول يوضح الخصائص المتوفرة في كل نظام

Magento	WooCommerce	BigCommerce	Shopify	Opencart	
تبدأ من 2500\$ (حسب التخصيص والمتطلبات)	مجاني	من 29.95\$ - 199.95\$ شهرياً (حسب الباقة)	من 29\$ - 179\$ شهرياً (حسب الباقة)	مجاني	السعر
نعم	نعم	لا	لا	نعم	دعم اللغة العربية بشكل أساسي
نعم	لا، سهل في تنصيبه وتخصيصه	نعم	لا، سهل في تنصيبه وتخصيصه	في تنصيبه ربما، وفي تخصيصه نعم	يحتاج إلى جهة للتنصيب والتخصيص
صعب	متوسط	متوسط	سهل	متوسط	تعقيد لوحة التحكم والخصائص
متاح على عدد من أنظمة الموارد	لا يمكن	لا يمكن	لا يمكن	متاح على أنظمة موارد محددة	إمكانية الربط مع أنظمة إدارة موارد المنشأة ERP
نعم	نعم؛ لكن بشكل محدود	نعم	نعم	نعم	وجود واجهات التطبيق البرمجية (API)
سهل للمستخدم، متوسط لمدير النظام	سهل للطرفين	سهل للطرفين	سهل للطرفين	سهل للطرفين	سهولة الاستخدام على المستخدم ومدير النظام

## اختيار طرق الدفع المناسبة

بعد اختيارك للنظام التقني الأنسب لمتجرك الإلكتروني، يأتي أمر مهم جداً وهو: اختيار طرق الدفع المناسبة لعملائك، حيث يوجد عدة طرق للدفع ما بين طرق إلكترونية وغير إلكترونية إلا أن بعضها لا يناسبك كمصدر لعدم إمكانية التعامل بها مثل خيار: الدفع عند الاستلام COD؛ لأن ذلك يتطلب وجود جهة تقوم بتحصيل المبلغ من العميل (سواءً كان نوع تجارتك تاجر لتاجر B2B أو تاجر لفرد B2C) وهذا الأمر غير قابل للتنفيذ.

## سنستعرض أبرز طرق الدفع المتاحة وهي:

• **الحوالات البنكية:** يمكنك تزويد العملاء بالبيانات الأساسية لحسابك البنكي في المملكة، بالإضافة إلى توفير نموذج يقوم العميل بتعبئته بعد تحويل المبلغ. في هذه الحالة سيقوم العميل بالتحويل من خلال طرق دفع شهيرة مثل «Western Union»، وبعد ذلك يقوم العميل بتعبئة نموذج التحويل وسيصلك تنبيه بذلك لمعالجة طلب العميل.

• **بوابات معالجة البطاقات الائتمانية:** لا يخفى على أحدنا مدى انتشار «Visa» و«Mastercard» عالميًا، إلا أنه لا يمكن تقديم خدمة الدفع من خلال أحدهما إلا من خلال بوابات لمعالجة البطاقات الائتمانية (سواءً كانت «Visa» أو «MasterCard»).

يوجد عدد من الشركات المقدمة لبوابات الدفع الإلكتروني، والتي توفر إمكانية الربط مع نظام المتجر الإلكتروني الخاص بك، بمقابل مبلغ ثابت على كل عملية بيع، بالإضافة إلى نسبة ثابتة حسب عدد العمليات الشهرية ونوع المنتجات المتوفرة لديك (تختلف كل شركة عن غيرها حيث تخضع لعوامل تغير السعر من شركة لأخرى).

## فيما يلي، قائمة بأبرز مزودي بوابات الدفع الإلكتروني:

- بيفورت
- بيتابس
- تلو
- هاش بي
- هايبر بي

## اختيار طرق الشحن المناسبة لك

يعتبر جانب الشحن من أهم الجوانب اللوجستية عند عزمك لفتح نافذتك البيعية على شبكة الإنترنت للعالم، حيث أنه يوفر عاملاً مهمًا في نجاح نافذتك البيعية على شبكة الإنترنت، كما أنه قد يكون عامل جذب للعملاء إذا تم توفيره بسلاسة من خلال اختيار الجهة الأنسب لشحن منتجاتك.

وعندما نتطرق للشحن فلا بد من المرور على التغليف النهائي للمنتج، والتخليص الجمركي للطلبات، والتخزين للمنتجات (في حالة التصدير لموزعين تحديداً).

كما أنه من المهم دائمًا وأبدًا أن تقوم بالتوقيع مع أحد شركات الشحن العالمية لشحن منتجاتك لعملائك خارج المملكة لعدة أسباب أهمها:

• **تقليل التكلفة:** عند التفاوض مع شركات الشحن المختلفة سيكون باستطاعتك الحصول على سعر أقل للشحن -خاصةً مع زيادة عدد الشحنات.

• **استلام الطلبات وتسليمها:** توفر بعض شركات الشحن خدمة الاستلام من مقرك، سواءً كان مصنعًا أو مكتبًا أو غيره، لشحن طلباتك للعملاء بعد تجهيزك لها وملتحقاتها من بوليصات الشحن المعبئة ببيانات العملاء والفاتورة الخاصة بكل طلب.

في القطاع الحكومي: يوفر البريد السعودي من خلال خدمة واصل التجاري، والبريد الممتاز خدمات الشحن بأسعار تشجيعية، إذ تتوفر خدمة الشحن لعدة دول حول العالم، كما يمكنك أيضًا التعاقد معهم، كما تمت الإشارة أعلاه إلى أهمية التعاقد مع الجهة المقدمة لخدمات الشحن.

على صعيد القطاع الخاص، يوجد العديد من الشركات التي تقدم خدمة الشحن الخارجي ومن أبرزها ما يلي:

- سمسا إكسبريس
- دي اتش ال
- أرامكس

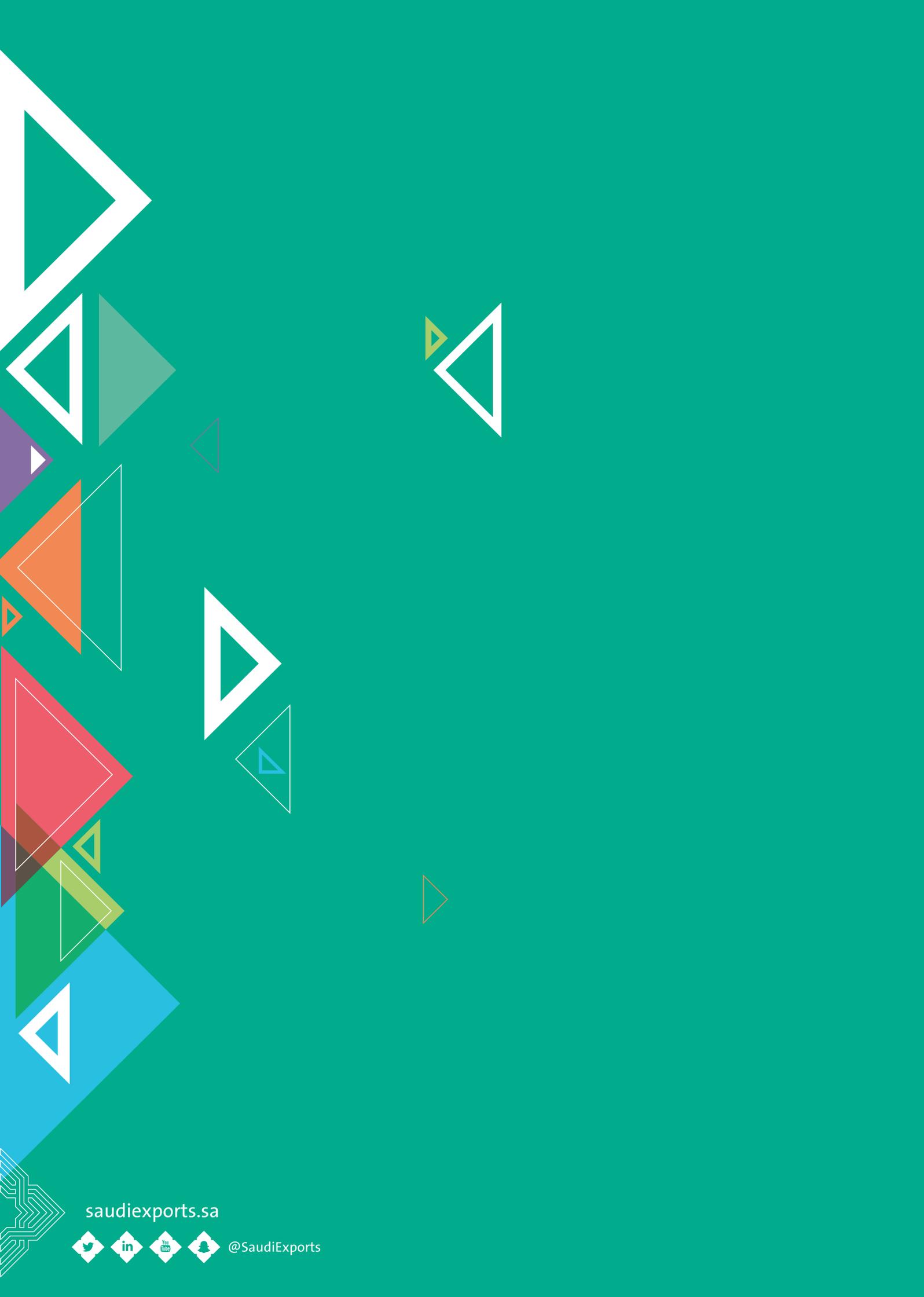
## استخدام منصّات البيع العالمية والمشهورة

إذا كنت لا تود الدخول في تفاصيل إدارة العمليات أو لا تود الدخول في التفاصيل الفنية وكنت تود بالدرجة الأولى تجربة السوق قبل الاستثمار في تطوير متجرك الإلكتروني، يمكنك اللجوء إلى خيار فتح حساب على إحدى منصّات التجارة الإلكترونية المشهورة عالميًا والبدء بالبيع مباشرةً.

كثير من تلك المنصات، تقدم خدمات وحلول لقطاع الأعمال مثل: العناية بالمخزون والعمليات إلى جانب إنجازهم لعمليات التجارة الإلكترونية والبيع بشكل متكامل عبر منصّاتهم، كما أنك لن تحتاج لتحمل عبء بوابات الدفع والربط معها.

### أبرز المنصات العالمية:

- **موقع أمازون:** ويتميز موقع أمازون بمعرفة كثير من العملاء له عالميًا مما يضيف عليه موثوقية وأمان إلى جانب لجوء كثير من المستخدمين حول العالم له كموقع مرجعي لكل ما يمكن شراؤه عبر الإنترنت. أمازون أشبه ما يكون بمحرك بحث قوقل ولكن للمنتجات لدى كثير من الناس حول العالم!
- **موقع اي باي:** ينافس موقع اي باي موقع أمازون في بعض الدول في اعتماده بشكل أساسي على العارضين الأفراد والسلع المستعملة والمزادات – حيث كانت هي أساس المنصة – وتحول الموقع في السنوات الأخيرة ليتيح إمكانية عرض التجار بضائعهم في صفحات خاصة جميلة. لذا قصد كثير من سكان العالم مواقع اي باي المختلفة للبحث عن منتجات بأسعار مميزة وللبحث أيضًا عن بضائع نادرة غالبًا.
- **موقع علي بابا:** إذا كانت بضائعك تستهدف المصنّعين، وتستهدف تجار الجملة فقد يكون موقع علي بابا الخيار الأنسب لك لعرض بضائعك. تعتبر منصة علي بابا المنصة العالمية الأشهر من نوع أعمال لـ أعمال B2B، ولمن يبحث عن الشراء بكميات كبيرة وبأسعار منافسة.
- **موقع سوق.كوم:** إذا كان هدفك هو تصدير منتجاتك للسوق العربي والخليجي، فيعتبر موقع سوق.كوم من المواقع المتميزة والتي لها حضور عربي واسع من ناحية العملاء.



saudiexports.sa



@SaudiExports