

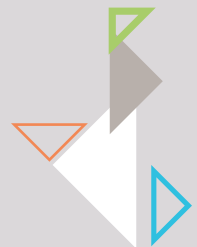
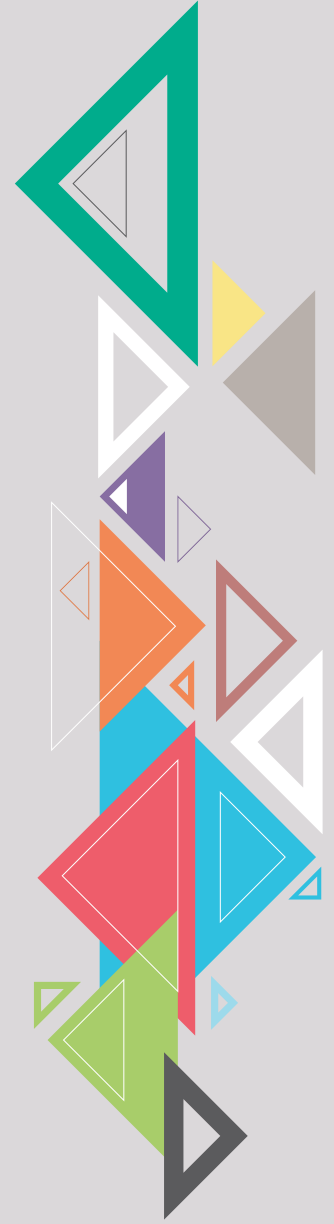


أهمية
التواجد
الإلكتروني

القائمة

1 ▷ تواجدك الإلكتروني على شبكة الإنترنت، لماذا؟ وكيف؟

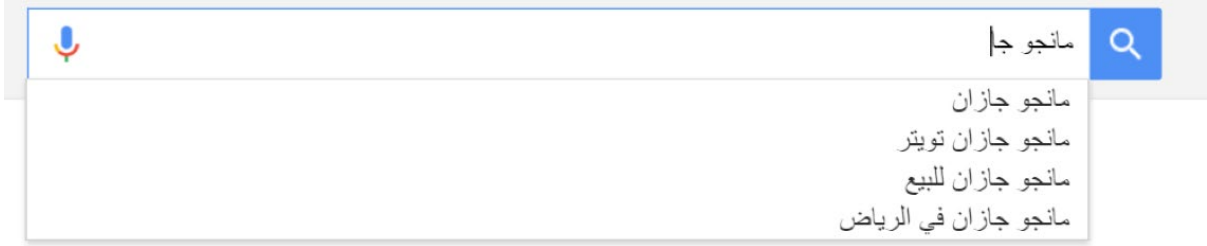
- o ما معنى أن «أتواجد على شبكة الإنترنت» ؟
 - موقعك الإلكتروني
 - بريدك الإلكتروني
 - قنوات التواصل الاجتماعي الأساسية
 - المتجر الإلكتروني
- o لماذا أتواجد على شبكة الإنترنت؟
 - o كيف أتواجد؟
 - موقعك الإلكتروني
 - تواجدك في محركات البحث وتحسين الـ SEO
 - بريدك الإلكتروني
 - المتجر الإلكتروني



أبجديات التواجد الإلكتروني لمنشأتك على شبكة الانترنت

مع مرور الوقت، وفي ظل التسارع التقني الذي نشهده في عصرنا الحالي، اندثرت ثقافة البحث عن الأعمال ومقدمي الخدمات والمنتجات عن طريق دفاتر الدليل الأصفر التقليدي وتحول السلوك إلى البحث عبر محركات البحث الشهيرة وأشهرها قوقل، حيث يساعدك محرك البحث قوقل على البحث عن من تريد التعامل معه؟ وعن ما تود الوصول له وتشتريه!





يوضح هذا المقال أهمية تواجدك كمصدر على شبكة الإنترنت، ويعرفك بأهم الأدوات الإلكترونية وآلية توظيفها باحترافية تساعدك على الوصول إلى عملائك وتسويق منتجاتك على شبكة الإنترنت.

ما معنى التواجد الإلكتروني؟

معنى ذلك ببساطة هو أن: يتمكن أي شخص من إيجاد مرجع إلكتروني لك لمعرفة معلومات هامة عن شركتك أو طرق التواصل معها على حدٍ سواء. معنى ذلك أن تملك أنت القدرة على كتابة نبذة عن جهتك ومنتجاتك ومشروعك ونشرها على موقعك الإلكتروني لتظهر في صفحات نتائج البحث، وبالتالي يكون بإمكانك إبراز ما تود إبرازه، وتسويق منتجاتك وخدماتك، دون أن تترك المجال للآخرين فقط للكتابة والحديث عنك.

الجدير بالذكر أن التواجد الإلكتروني له عدة أنواع من الممكن تلخيص أبرزها في ما يلي:

• الموقع الإلكتروني:

وهو الموقع الرسمي الخاص لمنظمتك والذي تملك محتوياته وحق التصرف فيها.
الموقع الإلكتروني للشركة يشمل :

o اسم النطاق: وهو العنوان الأساسي لموقعك الإلكتروني على شبكة الإنترنت، والذي سيستخدمه العملاء المستهدفين عندما يريدون الدخول لموقعك عبر برامج تصفح المواقع الشهيرة. انظر إلى اسم النطاق على أنه يقابل: عنوان مكتبك / متجر. وتبدأ أسماء النطاقات على الإنترنت بـ www، ويتبعها اسم منشأتك ثم تُختم بلاهقة أشهرها .com.

o استضافة الموقع الإلكتروني: وجود العنوان واسم النطاق، لا يمكنك من الحصول على موقع؛ إذ لا بد من وجود مساحة يمكنك من خلالها وضع ملفاتك المختلفة ومحتوى موقعك.

o ملفات الموقع الخاص بك: وتشمل بشكل عام المحتوى الموجود على موقعك الإلكتروني حيث يمكن للزوار الاطلاع عليه عند كتابتهم اسم النطاق الخاص بك. ملفات الموقع والمحتوى جزء أساسي لإبراز مالديك وما تود عرضه سواء كان ذلك المحتوى على شكل: نصوص، صور أو حتى نماذج إلكترونية، للتواصل معك وطلب منتجاتك أو خدماتك. انظر إلى ملفات موقعك الخاص بك على أنها بضاعة في محل ما:



العنصر	العالم الواقعي	العالم الإلكتروني
الموقع	محل / متجر / مكتب الوصف: اسم الشارع، الحي، المنطقة، الدولة	الموقع الإلكتروني رابط النطاق (اسم النطاق Com أو غيرها)
المكان	محل مساحته ٥ م مربع	استضافة للموقع بسعة ٢ قيقا
الوصول	مفتوح في ساعات عمل محددة	متاح ٧/٢٤ على مدار العام
المحتوى	بضائع على رفوف ومكاتب	صور ومحتوى إلكتروني للعرض

• البريد الإلكتروني:

ندرك جميعاً أن وجود بريد إلكتروني هو أمر بالغ الأهمية؛ لكن في الوقت ذاته، هناك أمور يجب أن لا نغفل عنها في البريد الإلكتروني الرسمي ومنها:

0 أن يكون البريد الإلكتروني الخاص بك مرتبطاً باسم النطاق الخاص بشركتك، على سبيل مثال: Name@CompanyName.com

0 أن يتم إضافة اسم صاحب البريد الإلكتروني الذي يظهر للمرسل إليه

0 وجود توقيع تلقائي في أسفل كل رسالة ترسل عبر البريد الإلكتروني ويتضمن التوقيع ما يلي:

- اسم الشخص
- منصب الشخص
- شعار الشركة/ المؤسسة
- رقم الجوال مع المفتاح الدولي للمملكة العربية السعودية مثل: 009665xxxxxxxx
- الموقع الإلكتروني للشركة
- حسابات مواقع التواصل الاجتماعي الهامة (مثل: لينكد إن، تويتر)



JASON OLIVER
CHÉF

📍 248 Queen Street, Melbourne VIC 3000, AUSTRALIA

☎ +61 4 3249 6549 ✉ hello@mosner.com 🌐 www.mosher.com



This message and any attachments are confidential and intended for the named addressee(s) only. If you have received this message in error, please notify immediately the sender, then delete the message. Any unauthorized modification, edition, use or dissemination is prohibited. The sender shall not be liable for this message if it has been modified, altered, falsified, infected by a virus or even edited or disseminated without authorization.

(صورة 1-1 : نموذج لتوقيع رسمي في البريد الإلكتروني)

o من المهم أيضاً مراعاة النقاط التالية ليكون تواجدك عبر بريدك الإلكتروني احترافياً :

- الاستجابة السريعة والفعالة على الرسائل المرسلة (لا يتجاوز الرد على الرسالة يوم - يومي عمل)
- مراعاة الرد على معظم الرسائل الموجه لك شخصياً حتى وإن بدت غير هامة، لأنها قد تفتح لك فرص مستقبلية
- استخدام اللغة الرسمية في الرسائل المرسلة (حسب لغة الجهة المراد التواصل معها)
- إرسال المستندات (عرض تقديمي على سبيل المثال): باللغتين: العربية والإنجليزية خاصة في حال كون الشركة عربية
- استخدام لغة مختصرة ومرتبطة بعالم الأعمال، مثل: الرد على هيئة نقاط وجمل قصيرة مفهومة.
- استخدام ومعرفة الإختصارات المرتبطة بالبريد الإلكتروني على غرار تلك المرفقة في الشكل 1.

• قنوات التواصل الاجتماعي الأساسية:

التواجد على قنوات التواصل الاجتماعي ليس للترف، وإنما هو أحد الطرق الفعالة للوصول إلى عملاء محتملين أو لتعزيز المكانة الذهنية للعلامة التجارية والمنتجات. إلى جانب ذلك، تعتبر قنوات التواصل الاجتماعي نقطة اتصال هامة مع العملاء المحتملين. ولتحقيق العائد الأقصى من تواجدك على تلك القنوات، يجب مراعاة النقاط التالية:

o التواجد في قنوات التواصل الاجتماعي ذات العلاقة مع العلامة التجارية: قبل التواجد على أي قناة، يجب تحديد الأسباب الدافعة لذلك التواجد. فعلى سبيل المثال: إن كان يتطلب تواجد الشركة نشر محتوى مرئي بجودة عالية وعلى نطاق عريض، هنا يجب على الشركة التواجد في منصة كـ «يوتيوب». يوضح الجدول التالي أهم منصات التواصل الاجتماعي وبعض خصائصها:

المنصة	مناسبة لـ:
لينكد إن	تقدم منصة لينكد إن عرض جديد للشركة بشكل رسمي يصل للشركات والأفراد، كما تساهم في إمكانية خلق فرص للتعامل مع الموردین وبعض العملاء المحتملين
تويتر	بالإمكان توظيف تويتر لنشر آخر مستجدات الشركة كصور ونصوص مختصره وعلى نطاق عريض مع إمكانية الاستفادة من ملاحظات واستطلاعات المستخدمين
يوتيوب	نشر المحتوى المرئي لخدمات أو منتجات الشركة للشرائح المستهدفة بغرض تعريفهم بالعلامة التجارية وأخذ التغذية الراجعة من خلال التعليقات

من المهم أيضاً مراعاة النقاط التالية ليكون تواجدك على أي قناة من قنوات التواصل الاجتماعي احترافياً:

- الحرص على إكمال جميع بيانات الحساب (كصورة الحساب، النبذة التعريفية، الموقع الإلكتروني، بيانات التواصل... إلخ) بحسب طبيعة كل منصة اجتماعية مع مراعاة توافقها مع هوية العلامة التجارية
- الاستجابة السريعة والفعالة لإشارات المستخدمين (Mentions) والرسائل المرسلة قدر الإمكان
- التدقيق والمراجعة للمنشورات قبل نشرها
- التأكد من جودة الوسائط (الصور، الفيديو) التي سيتم عرضها
- استخدام ألفاظ وعبارات لطيفة ولبقة في جميع الردود

• المتجر الإلكتروني:

على عكس ماتمت الإشارة له سابقاً، تعتبر التجارة الإلكترونية وسيلة بيع مباشرة لمنتجاتك أو خدماتك، ويمكنك الوصول إلى ذلك بأكثر من طريقة أبرزها مايلي:

o إنشاء متجر إلكتروني خاص بك: يمكنك إنشاء متجر إلكتروني عبر المنصات المختلفة وتكون على اسم النطاق الخاص بك في نطاق فرعي أو رئيسي.

o المشاركة في منصات التجارة الإلكترونية المحلية والعالمية: يمكنك الاشتراك في منصات التجارة الإلكترونية الشهيرة لبيع منتجاتك وخدماتك للوصول إلى أكبر عدد ممكن من العملاء المحتملين الذين يستخدمون تلك المواقع مما يساعد الشركة في التوسع بشكل سريع

لماذا يجب أن تتواجد على شبكة الانترنت؟

- أثبتت دراسة أجريت عام 2014 أن ما نسبته 94% من الشركات يقومون بعمل بحث عبر شبكة الإنترنت لاختيار مورد ما أول عمل طلب معين.
- بحسب دراسة أجريت من قبل هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات في عام 2014، أوضحت أن 90.97% من المشاركين في الدراسة يستخدمون شبكات التواصل الاجتماعي المختلفة.

أدناه أهم الأسباب التي تؤكد أهمية تواجدك على شبكة الإنترنت كمنصّع أو كمصدر بشكل عام:

- التعريف بشركتك وما تقدم من منتجات أو خدمات على نطاق عريض وعالمي وفي أي وقت
- بيع منتجاتك أو خدماتك بشكل أسرع وأوسع
- تطوير منتجاتك وخدماتك حيث سيتيح لك التواجد الإلكتروني أخذ ملاحظات وانطباعات العملاء
- الوصول إلى موردين لمنتجاتك وخدماتك

آليات وخطوات إنشاء التواجد الإلكتروني لمنشأتك؟

• الموقع الإلكتروني:

للبدء بشكل عملي في إنشاء موقعك الإلكتروني، اتبع الخطوات التالية:

o حجز النطاق عبر أحد هذه المواقع المشهورة أو عن طريق المركز الوطني لمعلومات الشبكة:

- المركز الوطني: <http://www.nic.sa>
- قودادي: <https://uk.godaddy.com>
- نيم . كوم: <https://www.name.com>

o حجز الاستضافة: يمكنك الحصول على استضافة لموقعك الإلكتروني من مزود خدمات محلي أو عالمي، في القائمة التالية أبرز مزودي الخدمات:

- سايت فايف: <http://www.site5.com>
- هوست جيتور: <http://www.hostgator.com>
- ناشيرنت: <http://www.nashirnet.net/arabic>

*في الغالب، مساحة لا تتجاوز 1 جيجا كافية لاستضافة موقع تعريفى يحتوي على نظام إدارة محتوى لأكثر من 1000 صفحة.

o تصميم الموقع الإلكتروني وتطويره، وخيارك في ذلك هو التواصل مع جهات تقدم خدمات التصميم الخاص أو الحصول على قوالب جاهزة وتخصيصها حسب علامتك التجارية.

• الظهور في محركات البحث وتحسين الـ SEO:

عملية ظهورك في محركات البحث وفي نتائج البحث في الصفحة الأولى أمر في غاية الأهمية، لديك خيارين أساسيين للوصول لذلك:

o الإعلانات المدفوعة لمحركات البحث SEM: ويمكن من خلالها ربط إعلاناتك بكلمات مفتاحية تتوقع أن يكتبها العميل للبحث عن منتجاتك أو خدماتك.

o الظهور الطبيعي وتحسين مرتبة موقعك في محركات البحث: ويمكن تحقيق ذلك عن طريق العمل على نشر محتوى عبر موقعك الإلكتروني وطرح بعض المعلومات حول نشاطك ونشرها ليقوم محرك البحث لاحقاً بالتعرف على تلك الصفحات وأرشفتها.

• البريد الإلكتروني:

للبدء باستخدام بريد إلكتروني خاص مرتبط باسم النطاق الخاص بك، يمكنك اختيار واحدة من الطرق التالية:
o سؤال شركة الاستضافة عن خدمة البريد الإلكتروني ولوحة التحكم الخاصة بالبريد الإلكتروني، حيث بإمكانك، بعد الحصول على لوحة التحكم، الدخول وإنشاء بريد إلكتروني خاص بمنتجاتك (عدد لا نهائي من عناوين البريد الإلكتروني في الغالب)

o التواصل مع شركات عالمية متخصصة مزودة لخدمات البريد الإلكتروني للأعمال وربط اسم نطاقك بها واستخدام أنظمتهم لإدارة بريدك الإلكتروني، أشهر تلك الجهات: قوقل ومايكروسوفت. في مثل هذه الحالة، سيتم حساب كل بريد إلكتروني بتكلفة محددة ويتم دفع المبالغ المرتبطة بها: شهرياً و سنوياً. أبرز الجهات التي تقدم هذه الخدمة:

• قوقل للأعمال: <https://apps.google.com>

• مايكروسوفت للأعمال:

<https://products.office.com/en-us/exchange/exchange-online>

• المتجر الإلكتروني:

للبدء بعمليات البيع الإلكتروني، من المهم القيام بما يلي:

o البدء بمتجرك الخاص ويتم استضافته وتطويره على نطاقك.

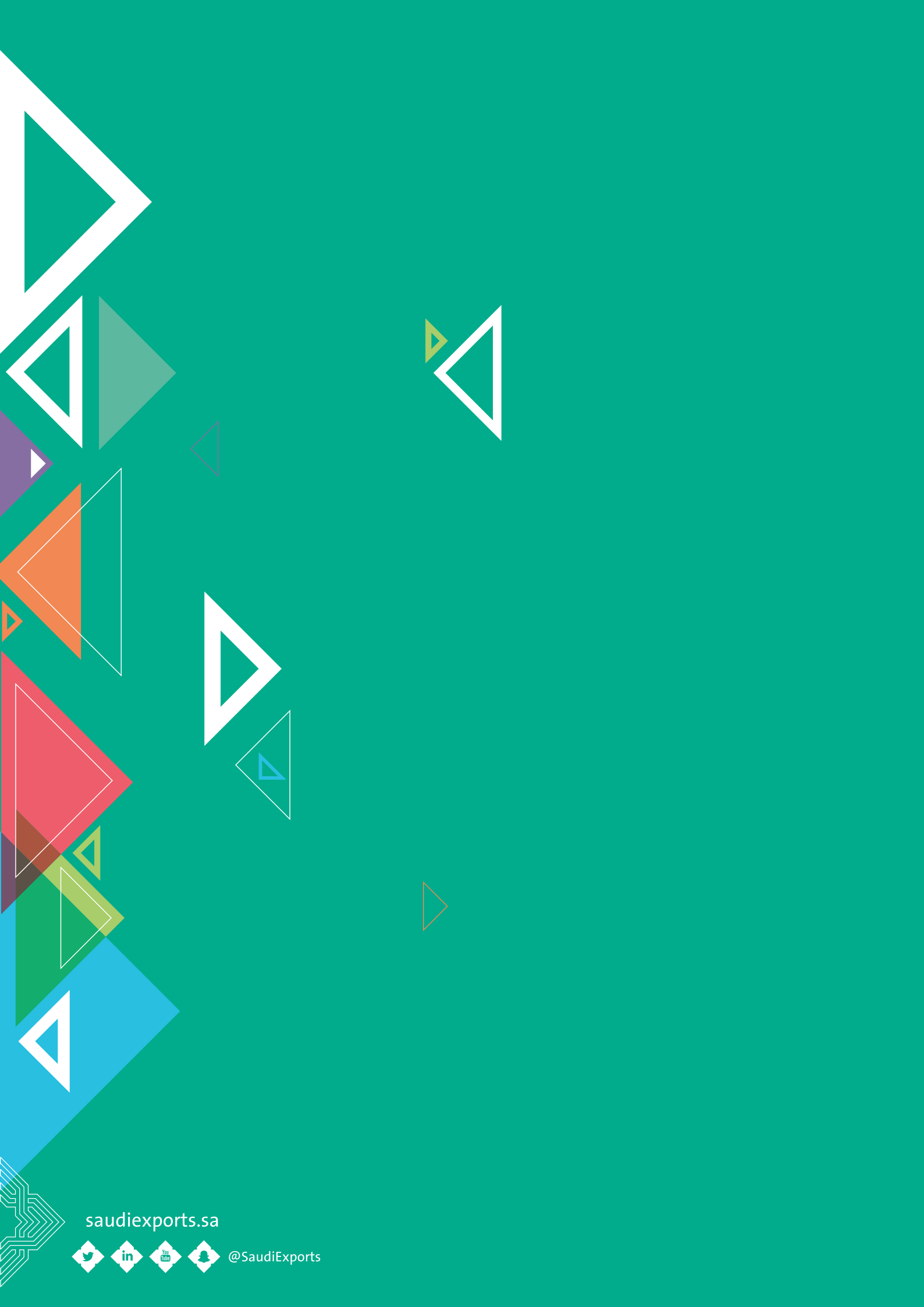
o المشاركة في منصات التجارة الإلكترونية المحلية والعالمية على غرار:

• موقع أمازون <http://www.amazon.com>

• موقع اي باي <http://www.ebay.com>

• سوق. كوم <http://saudi.souq.com/sa-ar>

• اي مول <https://www.e-mall.com.sa>



saudiexports.sa



@SaudiExports