



05:25
مدة القراءة

الباحثون
السوريون
SYRIAN RESEARCHERS

الإدارة والاقتصاد

أساسيات إنشاء مشروع تجاري عبر الإنترنت
(E-commerce Business)

www.syr-res.com

"الباحثون السوريون"

هنالك تسلسل معيّن للخطوات التي يمكنك اتباعها عند البدء بمشروع تجاري صغير الحجم عبر الإنترنت، آلاف من الناس أسسوا أعمالاً ناجحة عبره، وسواء كنت مبتدئاً أو رائد أعمال يمكنك حتماً الاستفادة من الخطوات التالية في كيفية البدء بمشروع عبر الشبكة العنكبوتية.

1- ابحث عن حاجة و قم بإرضاء المستهلكين

معظم المقبلين على بدء مشاريع جديدة يقعون دائماً في نفس الخطأ، ألا وهو البحث عن منتج أولاً ومن ثم محاولة إيجاد سوق لهذا المنتج. لزيادة فرصك في النجاح ابدأ من السوق أولاً، عليك أن تركز في أبحاث السوق على إيجاد مجموعة من الناس لديهم مشكلة ما ويبحثون عن حل لها ولكنهم لا يجدون النتائج التي ترضيهم فعلاً. إن الإنترنت وما يزره به من معلومات وبيانات يجعل من أبحاث السوق هذه مهمةً يسهل إنجازها.

- قم بزيارة منتديات متنوعة على الإنترنت لتعرف عن ماذا يسأل الناس بكثرة و ما المشاكل التي يحاولون إيجاد حلول لها .



- ابحث باستخدام كلمات مفتاحية (keyword) يمكنك من إيجاد ما يبحث ويسأل عنه الناس بكثرة وما يريدونه بالفعل. هل هناك منافسة من مواقع الكترونية كثيرة لتقديم الحلول لهم أم لا؟ من خلال بحثك هذا قرر المنتج أو الخدمة التي ستقدمها لجمهور العملاء الذي يحتاجها.

- تحقق من المنافسين المحتملين وإمكانياتهم من خلال زيارة مواقعهم الالكترونية والإحاطة بأعمالهم، بعد هذه الدراسات يمكنك الآن خلق منتج/خدمة لسوق موجود بالفعل ولعملاء راغبين بشراء ما ستطرحه في السوق. ومن خلال أبحاثك تكون قد هبأت لمشروعك فرصة نجاح وتفوقت على منافسيك بمعرفة وفهم السوق.

2- اكتب نموذجاً يمكن أن يولد مبيعات

هناك صيغ خاصة بالمبيعات أثبتت فعاليتها، حيث تساعد على انتقال زوار الموقع الالكتروني بسلاسة من صفحة لأخرى إلى أن يتموا عملية الشراء، وهي كالتالي:
عنوان ملفت، مقنع ومميز يثير الاهتمام.
وصف المشكلة التي يقوم المنتج بحلها.
تأسيس مصداقيتك بكونك قادراً على حل هذه المشكلة.
إضافة شهادات أناس قاموا بتجربة المنتج .
التحدث عن المنتج وكيف يمكن الاستفادة منه.
تقديم عروض خاصة.
تقديم ضمانات قوية.
اختلف ما يظهر المنتج كحاجة ملحة لتقنع العميل بضرورة اقتناؤه.
عرض طريقة بيع منتجك.
عند كتابة النموذج الخاص بمشروعك التجاري ستحتاج على الدوام إلى التركيز على كيفية حل مشاكل الناس وجعل حياتهم أفضل من خلال المنتج أو الخدمة التي تقدمها. ضع نفسك دائماً مكان المستهلك واسأل نفسك: ما الذي سيقدمه هذا المنتج لي؟

3- صمم موقعاً الكترونياً سهل الاستخدام

بعدما حصلت على منتج خاص بك وسوق يطلب هذا المنتج، أنت الآن مستعد للبدء بعملية البيع وتصميم موقع الكتروني خاص بعملك التجاري. تذكر أن تتعد عن التعقيد وتبقيه بسيطاً، لديك أقل من 5 ثوان لتجذب انتباه زوار الموقع ليهتموا بما تقدمه وإلا فسيذهبون بعيداً دون رجعة. إليك هنا بعض النصائح الهامة التي يجب عليك أخذها بعين الاعتبار:

اختر نوعاً واحداً أو اثنين من الخطوط بحيث تكون واضحة واختر اللون الأبيض للخلفية.
ضع عنوان الوصول إليك بشكل سهل وواضح، وكرره دائماً في كافة الصفحات.
استخدم بعض الرسوميات والفيديو لتعزيز فهم ووصول الرسالة الخاصة بمشروعك.
قم بعمل بعض العروض المقيدة لجمع أكبر عدد ممكن من عناوين البريد الإلكتروني للأشخاص الذين قاموا بزيارة موقعك.
اجعل عملية الشراء من موقعك سهلة جداً، بحيث لا تتطلب عملية زيارة الموقع والشراء ومغادرة الموقع أكثر من نقرتين).
موقعك هو الواجهة الإلكترونية الخاصة بعملك، فاهتم به واجعله مناسباً لكافة العملاء.

4- استخدم محركات البحث الشهيرة لزيادة عدد الزيارات على الموقع

الترويج عبر نموذج ادفع عند كل نقرة (click-per-Pay) هو من أسهل الطرق للحصول على تدفق كبير للزوار



إلى موقعك، وهناك ميزتين لهذه الطريقة عوضاً عن انتظار قدوم الزوار تلقائياً. أولاً: موقعك سيظهر على صفحات البحث فوراً، وثانياً ستسمح لك بتجربة كلمات مفتاحية (keywords) عديدة وكذلك العناوين والأسعار وطرق الشراء. علاوةً على ذلك، يمكنك اكتشاف ما هو الأفضل بالنسبة لموقعك ولمشروعك، وما هي أكثر الكلمات المفتاحية تأثيراً وبناءً عليه يمكنك توزيع وإعادة تكرار هذه الكلمات في كافة الصفحات الإلكترونية لديك ليزداد التدفق إلى موقعك ويسهل إيجاد من قبل متصفح الإنترنت .

5- قم بتأسيس سمعة حسنة لموقعك

يستخدم الناس الإنترنت للعثور على المعلومات. يمكنك تقديم هذه المعلومات مجاناً وجعلها متوفرة على مواقع إلكترونية أخرى، مما سيزيد من الحركة والتدفق إلى موقعك كما سيرتفع تصنيف موقعك في تصنيفات محرك البحث. يكمن السر في إرفاق رابط موقعك الإلكتروني ضمن هذه المعلومات. قدم آراء الخبراء حول موضوع ما ذات صلة بمنتجاتك أو خدماتك واجعله متوفراً بالمجان. قم بتحرير المقالات وصنع مقاطع فيديو قصيرة أو أي محتوى يهتم به الناس. وزع هذا المحتوى بشكل مدروس على مواقع التواصل الاجتماعي ومواقع المقالات الإلكترونية. ضع رابط (أرسل إلى صديق) في صفحات موقعك التي تحتوي محتوى ذا قيمة. حاول أن تزيد من خبرتك ومعرفتك ضمن مجال المنتجات والخدمات التي ينتجها مشروعك وقدم نفسك كـ "خبير" في هذا المجال على المنتديات ومواقع الشبكات الاجتماعية حيث يتواجد السوق المستهدف الخاص بمشروعك.

من خلال ما سبق سوف تحصل على قراءٍ جددٍ وأفضل (من حيث اهتمامهم الفعلي بما تنتجه)، وتذكر دائماً أن تصنيف موقعك سيزداد بازدياد الروابط ذات الصلة المنتشرة على مواقع إلكترونية أخرى، فعندما يقوم كل موقع بنشر المحتوى الخاص بك بالإشارة إلى موقعك مع وجود الروابط، عندها سيظهر موقعك بشكل أكبر على محركات البحث.

6- تابع كافة العملاء والمستهلكين لديك عبر البريد الإلكتروني قائمة العملاء والمستهلكين المحتملين الذين اختاروا الاشتراك بخدمة نشرات البريد الإلكتروني تُعدّ واحدة من الأصول القيمة لمشروعك، لأنها وببساطة تعني أنك: قد منحتهم منتجاتٍ يرغبون بها ويتطلعون لاقتنائها. قد نجحت بتطوير علاقة طويلة الأمد معهم. الرد والتفاعل من قبلهم قابل للقياس بنسبة 100%. بالإضافة إلى أن التسويق عبر البريد الإلكتروني من أرخص طرق التسويق من الناحية المادية، فهو أرخص من الطباعة وقنوات التلفاز والإذاعة كما أنه موجه بشكل ممتاز نحو أشخاص غالباً ما يشترون منتجاتك أو خدماتك.

7- زد مردوك المادي من خلال المبيعات النهائية (Sales end-Back) ومبيعات الإضافات الممكنة (Upselling)

زيادة القيمة المضافة التي يحصل عليها كل مستهلك هي واحدة من أهم استراتيجيات التسويق عبر الإنترنت، فإذا عملت على توطيد علاقتك مع المستهلكين الذين اشتروا منك في المرة الأولى ومتابعتهم، فإن نسبة لا تقل عن 36% منهم سيكررون التجربة. إتمام عملية البيع الأولى يُعتبر الجزء الأكثر صعوبة والأكثر تكلفةً أيضاً. وذلك ريثما تكسب ثقة المستهلك وتقنعه بشكل كامل. وأيضاً لتحاول إقناعه بشراء الإضافات الممكنة التابعة للمنتج وحثه على الشراء مرات أخرى: قدم عروضاً على المنتجات المكملّة للمنتج الأصلي. أرسل قسائم إلكترونية للمستهلكين الأوفياء لتمكينهم من كسب بعض الحسومات عند زيارتهم للموقع مرة أخرى. قدم منتجات ذات صلة بالمنتج المُباع على الصفحة النهائية التي تشكر المستهلك بعد إتمامه لعملية الشراء. كافي العملاء على ولائهم لمنتجاتك وسيصبحون أكثر ولاءً في المستقبل .



يزداد التغيير والتطوير في عالم الإنترنت والتجارة الإلكترونية بشكل متسارع بينما لا نشهد هذا التغيير بالتيرة نفسها في عالم التجارة الحقيقي على أرض الواقع. ومع ذلك تبقى أساسيات تأسيس مشروع تجاري إلكتروني ناجح ثابتة نوعاً ما. وفي حال كنت قد بدأت للتو بأعمالك على الإنترنت؛ تمسك بالتسلسل الذي ذكرناه آنفاً، أما في حال كنت قد انطلقت منذ زمن؛ فقم بمراجعة سريعة لمعرفة ما الخطوات التي أهملتها وتداركها.

المصادر

Moon, A., (2016): How To Start A Business Online, Entrepreneur. Retrieved <https://www.entrepreneur.com/article/175242>from:

المساهمون في المقال :

ترجمة: Safwan Sharabatei



تدقيق علمي: Salwa Zeitoun



تدقيق لغوي: Marwa Boustaji



تعديل الصورة: Amr Hasanato



صوت: هند زين



نشر: Salwa Zeitoun

