

إنشاء متجر إلكتروني

- أدوات لإنشاء متجرك الإلكتروني الأول
- نموذج العمل التجاري في التجارة الإلكترونية

د. صباح الزهراني- استاذ مساعد في هندسة الكمبيوتر ونظم المعلومات
كلية الحاسبات وتقنية المعلومات
عضو مركز الابتكار وريادة الاعمال
جامعة الطائف



معسكر الابتكار في التجارة الالكترونية

مركز الابتكار
وريادة الأعمال



هل فكرت في إنشاء متجر للتجارة الالكترونية

- إنشاء متجر إلكتروني احترافي لم يعد امرًا صعبًا كما كان في العهد القديم، اليوم يمكنك تصميم متجر إلكتروني احترافي بأقل تكاليف وفي أسرع وقت، المهم أن تركز على التفاصيل الدقيقة للعمل في التجارة الإلكترونية.
- إن المتاجر الإلكترونية، هي مستقبل التجارة والاستثمار، وإلى حد كبير ستحيل **المتاجر التقليدية** إلى التقاعد، مبينا أن المتاجر الإلكترونية أصبحت واقعا لا بد من الانسجام معه. **"مؤيد السالم مختص في التجارة الإلكترونية،"**
- ارتفاع عدد المتاجر **171%**، مقارنة بالفترة المقابلة من العام الماضي "وزارة التجارة"

مراحل أساسية أثناء إنشاء متجر إلكتروني

- 1- مرحلة التجهيز: في هذه المرحلة تقوم بالإعداد لنشاط ونوع المتجر .
- 2- مرحلة التنفيذ: وهي خاصة بكيفية إنشاء متجر إلكتروني وإعداده بالكامل ثم عرض منتجاتك به.
- 3- مرحلة الاختبار: بعد التجهيز والانطلاق تحتاج إلى اختبار كل صفحة وكل إستراتيجية تعمل عليها في متجرك لضمان تطوير عملك باستمرار.

التجهيز لإنشاء متجر إلكتروني

في هذه المرحلة :

- ترغب بالتحول الرقمي وتعمل تاجرًا ولديك نشاط تجاري قائم بالفعل خارج الإنترنت.
- او هذه خطوتك الأولى في عالم التجارة الإلكترونية.

Reference: <https://salla.sa/>

خطوتك الأولى في عالم التجارة الإلكترونية

الناشئ في عالم التجارة الإلكترونية قد يخشى من إمكانياته المادية **محدودة**، والتي توهمه أنه **لا يمكنه** إنشاء متجر إلكتروني احترافي خاصة عند بحثه عن **تكلفة إنشاء متجر إلكتروني** أو أفضل شركات إنشاء متجر إلكتروني، ولكن هذا الوهم انتهى من زمن، الآن يمكنك إنشاء متجر إلكتروني احترافي مجاني خلال دقائق معدودة

Reference: <https://salla.sa/>



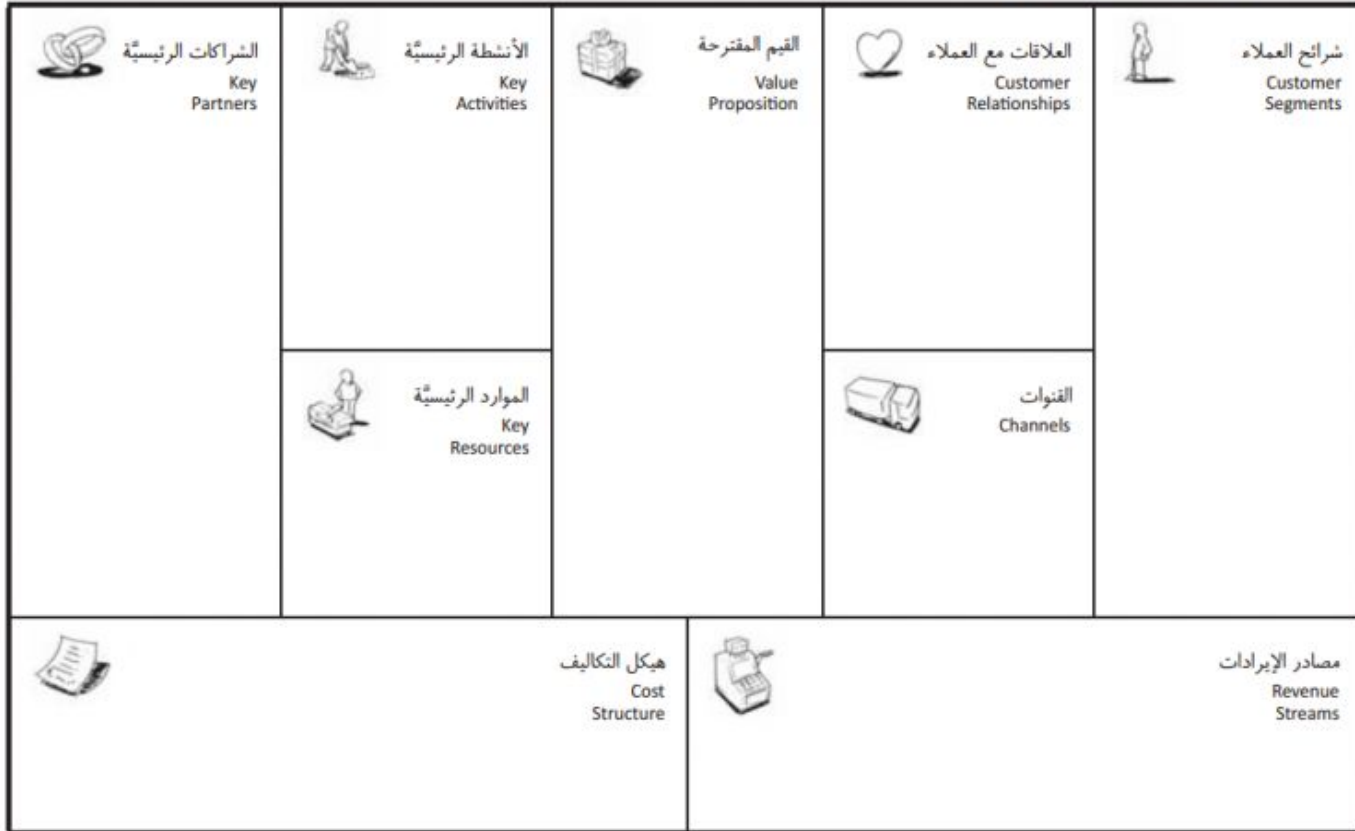
قانون التجارة الإلكترونية في السعودية

- في شهر يوليو عام 2020 أعلنت حكومة المملكة العربية السعودية عن إصدار قانون التجارة الالكترونية في المملكة، بغرض تنظيم كافة المعاملات التجارية التي تتم من خلال شبكة الإنترنت، ويهدف القانون إلى دعم مكانة التجارة الالكترونية وتقوية ثقة السعوديين في هذا النمط الشرائي المُستحدث، علاوة على حماية المستهلك من كافة عمليات الغش أو الاحتيال.

ويأتي إصدار سجل تجاري إلكتروني لأي متجر الكتروني من ضمن بنود المواد التي نص عليها قانون تنظيم التجارة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية



مخطط نموذج العمل التجاري



يمكن أن نعرّف هذا المخطط على أنه **طريقة بصرية تخطيطية** يمكن استخدامها أثناء مرحلة التخطيط للمشروع من أجل تدارك الوقوع بالأخطاء قدر الإمكان

ينقسم **مخطط نموذج العمل التجاري** إلى تسعة مكونات رئيسية وهي:

- 1- القيمة المقترحة أو العرض المقدم Value Proposition
- 2- شرائح العملاء أو الزبائن Customer Segments
- 3- قنوات التوزيع Channels
- 4- العلاقة مع العملاء Customer Relationship
- 5- مصادر الإيرادات Revenue Stream
- 6- الموارد الأساسية Key Resources
- 7- الأنشطة الأساسية Key Activities
- 8- هيكل التكاليف structure Costs
- 9- الشركاء الأساسيون Key Partners

تسعير المنتجات

التسعير: تسعير المنتجات هو فن ترجمة قيمة المنتج إلى رقم محدّد في وقت معين، مفتاحه بناء قيمة للمنتج وتحديد السعر المناسب له، بهدف زيادة المبيعات وتحقيق الأرباح.

تسعير المنتج هو قرار مهم وحجر زاوية في هيكل مشروعك، ومؤشر واضح على مدى فهمك لطبيعة السوق والجمهور هناك طرق لا حصر لها لتسعير المنتجات عبر الإنترنت، لكن بعض إستراتيجيات التسعير من الممكن أن تكون خسائرها كبيرة، لذا يجب عليك التأكد من اختيار الإستراتيجية المناسبة لمنتجاتك.

الإستراتيجية الصحية تساعدك على تحقيق أهدافك بطريقة منظمة.

Reference: <https://salla.sa/>

وضع خطة العمل التنفيذية قبل إنشاء متجرك الإلكتروني

ماذا تباع على متجرك الإلكتروني

تعد هذه أول خطوة تنفيذية قبل إنشاء متجر إلكتروني؛ لأن **تحديد المنتجات** هو عنصر جوهري، سيتم اتخاذ باقي الخطوات على أساسه، وكذلك سوف يؤثر بشكل كبير على نجاح المشروع. لذلك يجب أن تختار المنتجات التي ستخصص متجرك في بيعها بحذر شديد.

يمكنك الاختيار من بين العديد من الفئات منها:

المنتجات المادية: الملابس والأحذية والسلع المنزلية.
المنتجات الرقمية: البرامج كخدمة المنتجات، الدورات الإلكترونية، الكتب الإلكترونية.
الخدمات: خدمات استشارية، تنظيف منزلي.

يمكنك البدء من خلال البحث عن **أكثر المنتجات مبيعًا في المتاجر الكبرى**، وتتبع المراجعات على هذه المنتجات لاكتشاف المشكلات التي تواجه الجمهور المستهدف، وهل يمكنك توفير حلول لها أو بدائل عنها

Reference: <https://salla.sa/>

يقسّم خبراء التسويق عادة أي منتج إلى **ثلاث طبقات**

الخارجية وهي كافة العناصر المعنوية الإضافية التي تحصل عليها من المنتج كالشعور بالفخامة مع علامة تجارية معينة أو الثقة من شراء علامة تجارية أخرى أو حتى الصيانة المجانية أو التركيب المجاني.

والطبقة الثانية الوسطى وهي التي عادة ما تعرف بها المنتجات وهي كافة العناصر الملموسة التي تشكّل كيان المنتج، أي الشكل واللون والوزن والرائحة والمواد الداخلة بصنعه .. إلخ.

والطبقة الجوهرية الثالثة هي في الحقيقة أهم شيء في المنتج، هي السبب الذي يدفع الزبون لشراء المنتج وهي القيمة الحقيقية التي يقدّمها هذا المنتج

ما هي القيمة؟ وبم تختلف عن السعر و الثمن؟

ببساطة شديدة القيمة هي ما تحصل عليه من المنتج أو الخدمة، والسعر هو المبلغ المالي المطلوب دفعه لقاء الحصول على المنتج أو الخدمة، أما الثمن فهو يشمل إضافة للسعر الوقت والجهد المبذولان في المفاضلة ما بين المنتجات أو الخدمات المشابهة والبحث عنها واتخاذ القرار النهائي في شراء منتج أو خدمة معينة. إذًا السعر هو ما تدفعه والقيمة هي ما تحصل عليه

Reference: <https://academy.hsoub.com/entrepreneurship>

BUSINESS MODEL CANVAS

Key Partners

- Sellers
- authors
- Publishers
- logistic

Key Activities

- Merchandising
- Development, design, and optimization
- Manage supply chain and logistics
- Secure and build partnership

Key Resources

- fulfillment centers
- technological infrastructure
- Online platform

Value Propositions

- Competitive pricing
- Selection of goods
- Convenience
- Fast Delivery

Customer Relationships

- Reviews and comments
- Customer service
 - phone
 - online chat
 - email

Channels

- Amazon's website & Apps
- Affiliate Program

Customer Segments

- anyone with internet connection
- Somebody who is looking for convenience of ecommerce and Fast delivery

Cost Structure

- Driven by Technology
- Operation of Fulfillment centers
- customer service centers
- software development

Revenue Streams

- Amazon Prime subscription fees
- Commission
- Transaction Fees

إستراتيجية عمل المتجر الإلكتروني

- من شركة إلى شركة (B2B):
سيكون متجرك متخصص بالبيع للمؤسسات والشركات والمؤسسات غير الربحية بدلاً من العملاء الأفراد.
- إلى المستهلك مباشرة (B2C):
هذا يعني أن متجرك الإلكتروني سوف يبيع للمستهلكين الأفراد مباشرة بدلاً من الشركات.
- سوق ترويجي:
بمعنى أن متجرك سيعمل كوسيط من خلال جلب الشركات والعملاء (B2B أو B2C) إلى موقع ويب واحد.

Reference: <https://salla.sa/>

كيف ستحصل على المنتجات

لم يعد امتلاك رأس المال شرطًا أساسيًا لإنشاء موقع للبيع والشراء على الإنترنت. يكفيك القليل لتبدأ، ستعتمد على:

تصنيع المنتجات داخليًا:

ستقوم أنت بتصنيع منتجك أو خدمتك داخليًا، عن طريق امتلاك ورشة أو مصنع متخصصة في تصنيع منتجات متجرك.

مُصنَّع تابع لجهة خارجية:

تستعين بمصادر خارجية لتصنيع منتجك أو خدمتك، من خلال الاتفاق مع مصانع أو ورش يملكها أشخاص آخريين، من أجل توريد المنتجات التي ستقوم بعرضها للبيع على متجرك الإلكتروني.

دروب شوبينغ Dropshipping:

البيع دون تحمل تكاليف الشحن أو تكاليف التخزين. يعني هذا أنك ستكون شريك مع مصنع، يصنعون هم المنتج ويغلفون ويشحنون مباشرةً إلى عميلك، بينما يكون متجرك هو الوسيط المباشر مع العميل.

يقوم العميل بطلب المنتج من متجرك ودفع الثمن مقدمًا، بعدها تقوم أنت بشراء المنتج من المتجر الكبير أو المصنع بسعر خاص، مع وضع نسبة هامش الربح. هامش الربح هذا هو أرباحك من العملية.

البيع بالجملة:

تشتري سلعةً أو خدمات من شركات أخرى بكميات كبيرة، وتُعيد بيعها على متجرك عبر الإنترنت، ستقوم أنت بدفع ثمن هذه المنتجات مقدمًا قبل عرضها على متجرك. بعد شراء هذه المنتجات تقوم بتحديد هامش الربح بعد إضافة تكاليف النقل والشحن وزي تكاليف جانبية أخرى.

تعتبر هذه الطريقة من أفضل الطرق في التجارة الإلكترونية، كلما استثمرت أكثر كلما كان هامش الربح أكثر.

Reference: <https://salla.sa/>

نوع المنتجات على متجرك الإلكتروني

عندما نتحدث عن المنتجات ستجد أن هناك نوعين من المتاجر الإلكترونية:

المتاجر الإلكترونية المتعددة المنتجات

تجد هذا النوع من المتاجر يبيع العديد من المنتجات المتنوعة، والتي تدرج تحت عدّة تصنيفات متنوعة. فتجد نفس المتجر يبيع الملابس وأدوات المنزل والديكور، على سبيل المثال: متجر أمازون العالمي.

المتاجر الإلكترونية المتخصصة في منتج واحد

تجد هذا النوع من المتاجر يبيع نوع واحد من المنتجات أو منتج واحد. مثل المتاجر المتخصصة في بيع الهواتف أو في بيع القهوة.

Reference: <https://salla.sa/>

عمل سجل تجاري وتسجيل نطاق علامتك التجارية

تحديد فترة زمنية محددة وصارمة لاختيار الاسم، فلتكن أسبوع مثلاً. إليك بعض النصائح لاختيار الاسم:

- اختر اسمًا يسهل لفظه.
- احذر كتابة أرقام في اسم النطاق.
- اختر اسمًا لائقًا لدي كل اللهجات، فكر في مراحل التطور المستقبلية.
- حاول أن يكون النطاق مرتبط بنشاطك التجاري.

Reference: <https://salla.sa/>

اصدار سجل تجاري وتسجيل نطاق علامتك التجارية

VISION رؤية 2030
وزارة التجارة
Ministry of Commerce

نظام إدارة السجلات والأسماء التجارية للمؤسسات الفردية

سجلك التجاري في 180 ثانية

الدخول للنظام

التحقق من السجلات

- اصدار السجل التجاري عبر: <http://cr.sa>
- اصدار سجل تجاري بمسمى التجارة الإلكترونية عن طريق اختيار نوع السجل: تقنية معلومات، والنشاط: تجارة عن طريق الانترنت
- دفع فاتورة موحدة تشكل رسوم السجل التجاري وعضوية الغرفة التجارية عن طريق نظام سداد.

- إصدار السجل التجاري ورقم العضوية في الغرفة التجارية إلكترونياً.
- تسجيل متجرك في منصة معروف :

<http://maroof.sa>

- البحث الاسترشادي للدليل الوطني للأنشطة الاقتصادية

<https://mci.gov.sa/ar/guides/ISIC4/Pages/default.aspx>

تصميم متجر إلكتروني احترافي

يشمل تصميم المتجر الإلكتروني كل الوسائل التي تساعدك في عرض منتجاتك بطريقة جذابة وبدء عمليات البيع. يتساءل الكثير ما هو أفضل موقع لإنشاء متجر إلكتروني؟ عندما تقرر تصميم متجر إلكتروني احترافي، سيكون عليك الاعتماد على أحد هذه الخيارات الثلاثة:

1. التعاقد مع شركة متخصصة في التصميم والبرمجة
2. تصميم متجرك بنفسك أو من خلال فريق عملك
3. استخدام أحد الحلول الذكية الجاهزة

Reference: <https://salla.sa/>

تصميم متجر إلكتروني احترافي

التعاقد مع شركة متخصصة في التصميم والبرمجة

تعد هذه الطريقة الأصعب والأكثر استنفادًا للوقت والأموال، ترجع صعوبتها لعدّة أسباب، منها:

- ارتفاع التكلفة للغاية (6,000 حتى 30,000 ريال)
- تستهلك مدة طويلة نسبيًا (من شهر إلى 3 أشهر)
- احتمالية الأعطال مرتفعة (يتوقف ذلك على براعة ودقة اختبارات استخدام الموقع Testing التي تقوم بها الشركة المصممة)

Reference: <https://salla.sa/>

تصميم متجر إلكتروني احترافي مجاناً

تصميم متجرك بنفسك أو من خلال فريق عملك

- سيتم كل شيء من البداية تحت إشرافك
- تكلفة التصميم ثابتة نظرياً، لأنك تدفع رواتب للمصمم/ين فقط بدون أي تكلفة إضافية، ولكن عملياً فهي ترتبط بزمن التنفيذ الفعلي
- إمكانية غير محدودة في التعديل والتطوير
- لا تستطيع التحكم في زمن التنفيذ، فهو مرتبط بقدرات ووقت فريق العمل وكذلك مواصفات التصميم
- خيارات التصميم والبرمجة محدودة، أنت مرتبط بخبرات ومهارات فريق العمل
- يصعب تحديد تكلفة التصميم، لأنه مرتبط بزمن الإنجاز الخاص به

Reference: <https://salla.sa/>

تصميم متجر إلكتروني احترافي مجاناً

استخدام أحد الحلول الذكية الجاهزة

توفر لك الكثير من الجهد والوقت في عملية تصميم وإنشاء متجر إلكتروني احترافي، حتى تتفرغ بشكل كامل لعملية التسويق وجني الأرباح.

مميزات توفرها الشركات المُختصة في تصميم المتاجر الإلكترونية

- تمكّنك من شراء اسم نطاق Domin مباشرةً وربطه بالمنصة في دقائق معدودة
- تمكّنك لوحة تحكم سهلة ومناسبة لغير المُختصين من أجل إنشاء متجرك
- تُتيح لك لوحة التحكم هذه إمكانية التعديل على تصميم متجرك، حتى يكون فريد في الشكل والألوان
- تُوفّر لك قوالب جاهزة لإنشاء متجر احترافي ومتميز في دقائق
- تمكّنك من ضبط وسائل الدفع بكل سهولة
- توفر لك خدمة دعم

Reference: <https://salla.sa/>

كيف تبدأ البيع على أمازون

سواء كنت تمتلك عملاً تجارياً بالفعل أو كانت لديك فكرة رائعة لمنتج جديد أو كان لديك شغف للبيع، إليك كيفية اتخاذ الخطوة التالية مع أمازون.

انضم إلينا في ندوة مباشرة عبر الإنترنت حول كيفية البيع على أمازون ▶

[https://sell.amazon.sa/?ref_=assa_soa_rd&id=SESASOAADGog_10304359865_103506673860_kwd-317830572145_e_442261991899_c_asret_&ref=SESASOAADGog_\[Campaign_name\]&lang=ar-SA](https://sell.amazon.sa/?ref_=assa_soa_rd&id=SESASOAADGog_10304359865_103506673860_kwd-317830572145_e_442261991899_c_asret_&ref=SESASOAADGog_[Campaign_name]&lang=ar-SA)

Here Are The Best Ecommerce Platforms

- 1 BigCommerce
- 2 Shopify
- 3 Wix
- 4 Shift4Shop
- 5 WooCommerce
- 6 Volusion
- 7 Prestashop
- 8 Weebly
- 9 Squarespace
- 10 Magento

<https://www.ecommerceceo.com/ecommerce-platforms/>

Start Selling on A|

We're putting free trials on trial. With Ecwid, you get free FOREVER. Set up your free account once, and keep it as long as you like. Seriously.

[Get started for free](#)

ECOMMERCE FOR A NEW ERA

Build a business that's ready for anything with the flexibility of Open SaaS.

WIX

Create a Stunning eCommerce Website

- Create a Stunning Store
- Keep 100% of Your Sales
- Get Your Own Domain

[Create Your Store](#)



Create your ecommerce store with Shopify

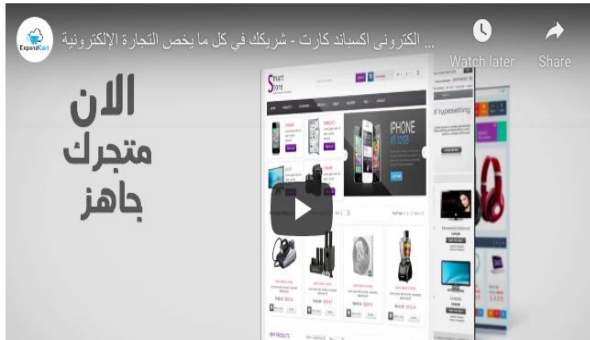
Trusted by over 1,700,000 businesses worldwide

<https://www.ecommerceceo.com/ecommerce-platforms/>

2. متجر



3. إكسباند كارت | سكربت متجر الكتروني مجاني



1. سلة



4. ابني Eb2a



نظام التجارة الإلكترونية



اللائحة التنفيذية لنظام التجارة الالكترونية



الدليل الإسترشادي للمتاجر الالكترونية



نظام التجارة الإلكترونية



وثيقة إرشادات الأمن السيبراني لموفري
خدمة التجارة ...



وثيقة إرشادات الأمن السيبراني لمستهلكي
التجارة الإ...

وزارة التجارة
Ministry of Commerce

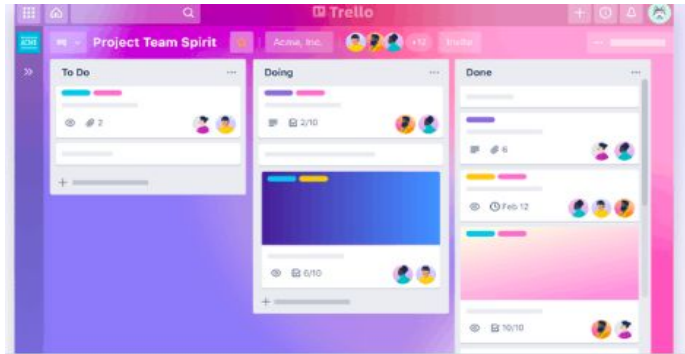
الأدلة والإجراءات

- دليل التاجر
- دليل حقوق المستهلك
- الدليل الإسترشادي للمتاجر
الإلكترونية

<https://mc.gov.sa/ar/ECC/Pages/default.aspx>



- في عالم الإنترنت يد وحده ماتصفق! لذلك تحتاج إلى في بناء مشاريعك إلى الدعم الفني إلى تصميم الدعايات! [fiverr.com](https://www.fiverr.com)
- حسابات تواصل إجتماعي للمشاريع الالكترونية!



معلومة تهمك

- تعد خطوة إصدار السجل التجاري واحدة من أهم شروط فتح متجر الكتروني في السعودية بشكل قانوني لذا لا تغفل أهمية إنهاء هذه الخطوة عند تصميم متجرك الإلكتروني
 - تعد أزمة الثقة وتشكك العملاء في مصداقية المتجر أو جودة السلع من منتجات أو خدمات واحدة من أبرز التحديات التي تواجه التجارة الإلكترونية- وذلك ما دفع وزارة التجارة والاستثمار السعودية بالتعاون مع شركة ثقة لخدمات الأعمال إلى إطلاق خدمة "معروف".
 - خدمة معروف هي واحدة من أهم الخدمات الإلكترونية التي تسعى إلى جعل كافة العمليات التجارية التي تتم عبر الإنترنت في المملكة آمنة.
- التحليل** من أهم أسباب **نجاح المشاريع الرقمية** ولا بد يكون فيه اداة تحليل زوار المتجر في Google Analytics

<https://analytics.google.com/analytics/web/#/>

تطبيق عملي

إعداد المتجر لأول مرة

الرئيسية
المنتجات
الطلبات
العملاء
التقارير
الأسئلة والتقييمات
الصفحات التعريفية

التسويق
كوبونات التخفيض
التسويق بالعمولة
العروض الخاصة
الحملات التسويقية
السلات المتروكة
الشراكات

الإعدادات

إعداد المتجر لأول مرة

إضافة المنتجات
قم بإضافة المنتجات لكي تكون جاهزة للبيع في المتجر

إعدادات المتجر

إضافة منتجاتك

ملخص الشهر

من هذي القائمة تقدر تنتقل ما بين أقسام لوحة التحكم

مكتابعة الطلبات وإدارة المنتجات والعملاء والاستفادة من أدوات التسويق والتحكم بإعدادات المتجر

التالي 3 من 11

أحدث الطلبات

إعداد المتجر لأول مرة

إعداد المتجر

طرق الدفع

خيارات الشحن

إضافة المنتجات

قم بإعداد متجر من خلال بعض الخطوات البسيطة

فعل وسائل الدفع التي ترغب بتوفيرها لعملائك

قم بالربط مع شركات الشحن بكل سهولة

قم بإضافة المنتجات لكي تكون جاهزة للبيع في المتجر

إعداد المتجر

تفعيل طرق الدفع

تفعيل خيارات الشحن

أضف منتجاتك

ملخص الشهر

الزيارات

الطلبات

علشان متجرك يكون جاهز لإستقبال الطلبات سهلت عليك تجهيز المتجر في 4 خطوات فقط!

التالي 2 من 11

Abdulrazzaq

مساعدة ؟

وإذا تحتاج لأي مساعدة اضغط على هذا الزر وراح تظهر معاك شروحات متكاملة عن المنصة

وأیضا تقدر تتواصل مع فريق خدمة العملاء في أي وقت من خلال ايقونة التواصل بالأسفل

التالي 5 من

Reference: <https://salla.sa/>