#72 Marketing Club 12th Riyadh

E-commerce Marketing Fundamentals

(Introduction & Cases studies)

Tuesday 3-1-2023

9 PM EGY 10 PM KSA 11 PM UAE

FOUNDER & HOST

Dr.Mahmoud Bahgat

Marketing Club

INSTRUCTOR

Mr.Ahmed Fares

E-commerce Consultant

يا مساء الخيرات و الكنافة بالمكـــسرات

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني

مع احمد فـــارس

استشارى تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق فى متجر ريفى

المـــحاور

- إدارة المتاجر الإلكترونية
- التحديات
- التحسينات
- اسئله الحضور

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني

مع احمد فـــارس

استشارى تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الالكترونية
ومدير التسويق فى متجر ريفى

أحمد فارس –استشاري تطوير المشاريع الرقمية –يسعد بالتحدث إليكم

زرافة zrafh

Al ZAMIL الزامل للصناعة و التجارة و النقل Industry, Trade & Transport

Badr IT

DM Arts academy

brandship

IFC International Finance Corporation

business edge

E-Marketing Academy For Professional Marketer

قعدة مسوقين

MOHR MOVE-IT Human Resources Management System

شركة الاهداف المميزة

hp

اتصالات etisalat

vodafone

زين ZAIN

STC الاتصالات السعودية

SmartWay innovation e-learning

Reefi store

سماء الغربية للطيران Western Sky Aviation

رجال ألمع

Gusto غوستو

RZ مطاعم أبو زيد

الشلال Al Shallal THEME PARK

الأرقام دائما مهمة لتحديد مسارك الصحيح

Marketing Club

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

DIGITAL 2021

SAUDI ARABIA

ALL THE DATA, TRENDS, AND INSIGHTS YOU NEED TO HELP YOU UNDERSTAND
HOW PEOPLE USE THE INTERNET, MOBILE, SOCIAL MEDIA, AND ECOMMERCE

we are social Hootsuite

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

JAN 2021

SAUDI ARABIA

ESSENTIAL HEADLINES FOR MOBILE, INTERNET, AND SOCIAL MEDIA USE

⚠ *CHANGES TO DATA SOURCES FOR INTERNET USERS AND SOCIAL MEDIA USERS MEAN THAT VALUES ARE NOT COMPARABLE WITH PREVIOUS REPORTS*

SAUDI ARABIA

TOTAL POPULATION	MOBILE CONNECTIONS	INTERNET USERS	ACTIVE SOCIAL MEDIA USERS
35.08 MILLION	**39.53 MILLION**	**33.58 MILLION**	**27.80 MILLION**
URBANISATION: **84.4%**	vs. POPULATION: **112.7%**	vs. POPULATION: **95.7%**	vs. POPULATION: **79.3%**

SOURCES: THE U.N.; LOCAL GOVERNMENT BODIES; GSMA INTELLIGENCE; ITU; GWI; EUROSTAT; CNNIC; APJII; OCDH; SOCIAL MEDIA PLATFORMS' SELF-SERVICE ADVERTISING TOOLS; COMPANY EARNINGS REPORTS; MEDIASCOPE; CAFEBAZAAR. ◈ **COMPARABILITY ADVISORY:** SOURCE CHANGES. INTERNET USER NUMBERS NO LONGER INCLUDE DATA SOURCED FROM SOCIAL MEDIA PLATFORMS, SO DATA ARE NOT COMPARABLE WITH PREVIOUS REPORTS. SOCIAL MEDIA USER NUMBERS MAY NOT REPRESENT UNIQUE INDIVIDUALS, SO MAY EXCEED INTERNET USER NUMBERS.

we are social
Hootsuite®

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

إنفاق المستهلك في 2021

ملامح العام ٢٠٢١

إجمالي عدد السكان
35 مليون نسمة

إجمالي الناتج المحلي
3.2 تريليون ريال

إجمالي قيمة طلبات تطبيقات التوصيل *
15 مليار
120 %

عدد عمليات نقاط البيع الإلكترونية باستخدام الجوال
1.8 مليار عملية
182 %

عدد البطاقات البنكية المصدرة
39.4 مليون بطاقة
15 %

إجمالي قروض البطاقات الائتمانية
19.5 مليار ريال
6 %

عدد أجهزة الصرف الآلي
16,544 جهاز
9.5%

عدد أجهزة نقاط البيع الإلكترونية
1.03 مليون جهاز
40 %

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

في تقرير الرقمنة السعودية 2022

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

استخدام الإنترنت

استخدام الأفراد للإنترنت	استخدام السعوديين للإنترنت	استخدام غير السعوديين للإنترنت
93%	92.5%	93.6%

مشاركة الأفراد في شبكات التواصل الاجتماعي	استخدام الإناث	استخدام الذكور للإنترنت
82.3%	90.8%	94.4%

مشاركة الذكور في شبكات التواصل الاجتماعي	مشاركة الإناث في شبكات التواصل الاجتماعي
94.3%	93.4%

إجمالي السكان

35,647,323

توزيع السكان على الفئات العمرية

%42.2 الذكور

%57.8 الإناث

السكان الأقل من 5 سنوات	السكان الأقل من 15 سنة
3.1%	13.2%

السكان من 15-64 سنة	السكان من 65 سنة فأكثر
75%	3.8%

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

JAN 2021

SOCIAL MEDIA USE

USE OF SOCIAL NETWORKS AND MESSENGER SERVICES, WITH DETAIL FOR MOBILE SOCIAL MEDIA USE

⚠ *DATA ARE NOT COMPARABLE WITH PREVIOUS REPORTS DUE TO CHANGES IN DATA SOURCES. USER NUMBERS MAY NOT REPRESENT UNIQUE INDIVIDUALS.*

SAUDI ARABIA

TOTAL NUMBER OF ACTIVE SOCIAL MEDIA USERS*	SOCIAL MEDIA USERS AS A PERCENTAGE OF THE TOTAL POPULATION	ANNUAL CHANGE IN THE NUMBER OF SOCIAL MEDIA USERS	NUMBER OF SOCIAL MEDIA USERS ACCESSING VIA MOBILE PHONES	PERCENTAGE OF TOTAL SOCIAL MEDIA USERS ACCESSING VIA MOBILE
27.80 MILLION	**79.3%**	**+8.0% +2.1 MILLION**	**27.66 MILLION**	**99.5%**

SOURCES: KEPIOS (JAN 2021), BASED ON EXTRAPOLATIONS OF DATA FROM: COMPANY EARNINGS ANNOUNCEMENTS AND MEDIA STATEMENTS; PLATFORMS' SELF-SERVICE ADVERTISING TOOLS; CNNIC; MEDIASCOPE; CAFEBAZAAR; OCDH. ***ADVISORY:** SOCIAL MEDIA USERS MAY NOT REPRESENT UNIQUE INDIVIDUALS, AND MAY EXCEED INTERNET USER NUMBERS.
◈ **COMPARABILITY ADVISORY:** SOURCE AND BASE CHANGES AND HISTORICAL REVISIONS. DATA MAY NOT CORRELATE WITH FIGURES PUBLISHED IN PREVIOUS REPORTS.

we are social
Hootsuite®

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

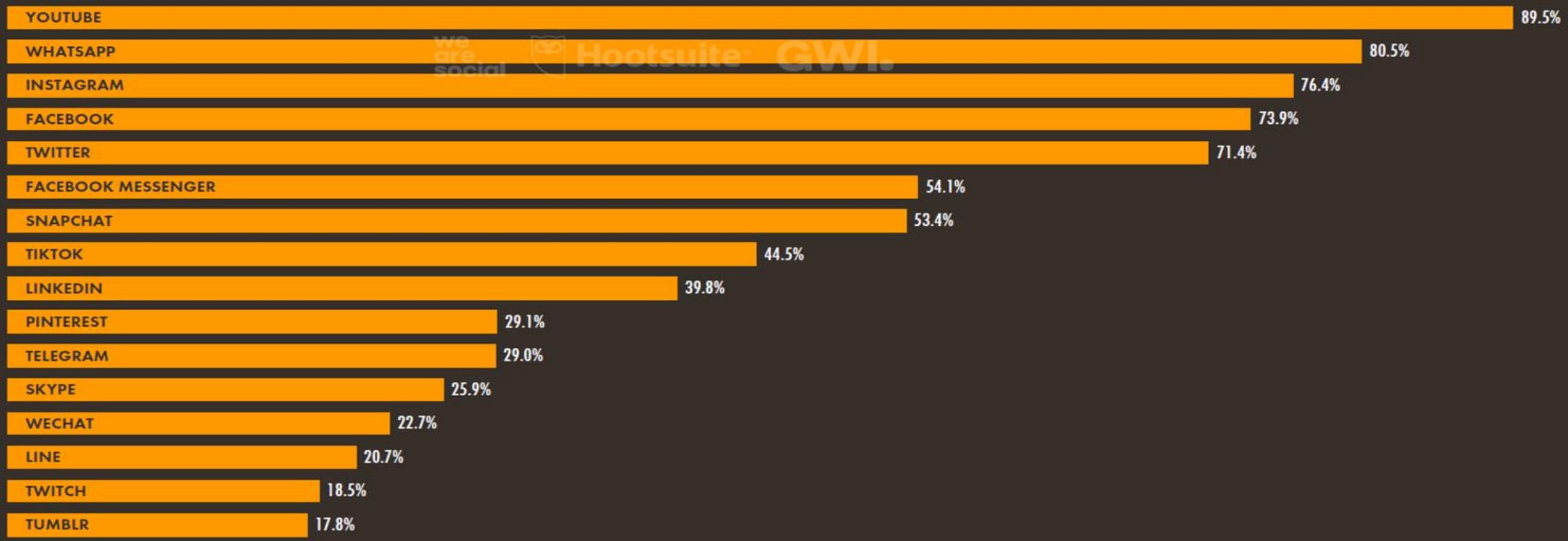
مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

JAN 2021

MOST-USED SOCIAL MEDIA PLATFORMS

PERCENTAGE OF INTERNET USERS AGED 16 TO 64 THAT HAS USED EACH PLATFORM IN THE PAST MONTH

SAUDI ARABIA



we are social Hootsuite GWI.

SOURCE: GWI (Q3 2020). FIGURES REPRESENT THE FINDINGS OF A BROAD GLOBAL SURVEY OF INTERNET USERS AGED 16 TO 64. SEE GLOBALWEBINDEX.COM FOR MORE DETAILS.
NOTE: FIGURES ON THIS CHART REPRESENT INTERNET USERS' SELF-REPORTED SOCIAL MEDIA BEHAVIOURS, AND MAY NOT CORRELATE WITH THE FIGURES CITED ELSEWHERE IN THIS REPORT FOR EACH PLATFORM'S ADVERTISING AUDIENCE REACH, OR THE ACTIVE USER FIGURES PUBLISHED BY INDIVIDUAL SOCIAL MEDIA PLATFORMS.

we are social Hootsuite

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

JAN 2021

YOUTUBE: AUDIENCE OVERVIEW

THE POTENTIAL AUDIENCE* THAT MARKETERS CAN REACH USING ADVERTS ON YOUTUBE

SAUDI ARABIA

POTENTIAL AUDIENCE* THAT GOOGLE REPORTS CAN BE REACHED USING ADVERTS ON YOUTUBE

27.80 MILLION

YOUTUBE'S ADVERTISING AUDIENCE AGED 18+ COMPARED TO THE TOTAL POPULATION AGED 18+

89.2%

PERCENTAGE OF ITS AD AUDIENCE THAT YOUTUBE REPORTS IS FEMALE*

40.5%

PERCENTAGE OF ITS AD AUDIENCE THAT YOUTUBE REPORTS IS MALE*

59.5%

KEPIOS

we are social

SOURCES: KEPIOS ANALYSIS (JAN 2021), BASED ON DATA PUBLISHED IN GOOGLE'S SELF-SERVICE ADVERTISING TOOLS. ***NOTES:** GOOGLE'S TOOLS ONLY ALLOW ADVERTISERS TO TARGET ADS BY AGE FOR USERS AGED 18+, BUT THE FIGURES FOR "POTENTIAL AUDIENCE" INCLUDE USERS ACROSS ALL AGE GROUPS. GOOGLE'S TOOLS DO NOT PUBLISH AUDIENCE DATA FOR GENDERS OTHER THAN 'FEMALE' OR 'MALE'. ***ADVISORY:** "AUDIENCE" FIGURES MAY NOT REPRESENT UNIQUE INDIVIDUALS, OR MATCH THE ACTIVE USER BASE.

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

JAN 2021

INSTAGRAM: AUDIENCE OVERVIEW

THE POTENTIAL AUDIENCE* THAT MARKETERS CAN REACH USING ADVERTS ON INSTAGRAM

SAUDI ARABIA

POTENTIAL AUDIENCE* THAT FACEBOOK REPORTS CAN BE REACHED USING ADVERTS ON INSTAGRAM	INSTAGRAM'S POTENTIAL ADVERTISING AUDIENCE COMPARED TO THE TOTAL POPULATION AGED 13+	QUARTER-ON-QUARTER CHANGE IN INSTAGRAM'S ADVERTISING REACH	PERCENTAGE OF ITS AD AUDIENCE THAT INSTAGRAM REPORTS IS FEMALE*	PERCENTAGE OF ITS AD AUDIENCE THAT INSTAGRAM REPORTS IS MALE*
15.00 MILLION	54.6%	0% [UNCHANGED]	44.4%	55.6%

SOURCE: FACEBOOK'S SELF-SERVICE ADVERTISING TOOLS (JAN 2021). NOTE: FACEBOOK'S TOOLS DO NOT PUBLISH AUDIENCE DATA FOR GENDERS OTHER THAN 'MALE' AND 'FEMALE'. *ADVISORY: "AUDIENCE" FIGURES MAY NOT REPRESENT UNIQUE INDIVIDUALS, OR MATCH THE ACTIVE USER BASE. ◈ COMPARABILITY ADVISORY: BASE CHANGES.

we are social
Hootsuite®

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

JAN 2021

FACEBOOK: AUDIENCE OVERVIEW

THE POTENTIAL AUDIENCE* THAT MARKETERS CAN REACH USING ADVERTS ON FACEBOOK

SAUDI ARABIA

POTENTIAL AUDIENCE* THAT FACEBOOK REPORTS CAN BE REACHED USING ADVERTS ON FACEBOOK	FACEBOOK'S POTENTIAL ADVERTISING AUDIENCE COMPARED TO THE TOTAL POPULATION AGED 13+	QUARTER-ON-QUARTER CHANGE IN FACEBOOK'S ADVERTISING REACH	PERCENTAGE OF ITS AD AUDIENCE THAT FACEBOOK REPORTS IS FEMALE*	PERCENTAGE OF ITS AD AUDIENCE THAT FACEBOOK REPORTS IS MALE*
13.00 MILLION	47.3%	0% [UNCHANGED]	23.1%	76.9%

SOURCE: FACEBOOK'S SELF-SERVICE ADVERTISING TOOLS (JAN 2021). *NOTE: FACEBOOK'S TOOLS DO NOT PUBLISH AUDIENCE DATA FOR GENDERS OTHER THAN 'MALE' AND 'FEMALE'. *ADVISORY: "AUDIENCE" FIGURES MAY NOT REPRESENT UNIQUE INDIVIDUALS, OR MATCH THE ACTIVE USER BASE. ◈ COMPARABILITY ADVISORY: BASE CHANGES.

we are social
Hootsuite®

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

JAN 2021

TWITTER: AUDIENCE OVERVIEW

THE POTENTIAL AUDIENCE* THAT MARKETERS CAN REACH USING ADVERTS ON TWITTER

SAUDI ARABIA

POTENTIAL AUDIENCE* THAT TWITTER REPORTS CAN BE REACHED WITH ADVERTS ON TWITTER	TWITTER'S POTENTIAL ADVERTISING AUDIENCE COMPARED TO THE TOTAL POPULATION AGED 13+	QUARTER-ON-QUARTER CHANGE IN TWITTER'S ADVERTISING REACH	PERCENTAGE OF ITS AD AUDIENCE THAT TWITTER REPORTS IS FEMALE*	PERCENTAGE OF ITS AD AUDIENCE THAT TWITTER REPORTS IS MALE*
12.45 MILLION	45.3%	+0.8% +100 THOUSAND	6.4%	93.6%

SOURCE: TWITTER'S SELF-SERVICE ADVERTISING TOOLS (JAN 2021), BASED ON THE MID-POINT OF PUBLISHED RANGES. *NOTE: TWITTER DOES NOT PUBLISH ADVERTISING AUDIENCE DATA FOR GENDERS OTHER THAN 'MALE' AND 'FEMALE'. GENDER SHARE FIGURES EXTRAPOLATED FROM AVAILABLE DATA. *ADVISORY: "AUDIENCE" FIGURES MAY NOT REPRESENT UNIQUE INDIVIDUALS, OR MATCH THE ACTIVE USER BASE. ◈ COMPARABILITY ADVISORY: LARGE BASE CHANGES. DATA REPORTED BY TWITTER'S SELF-SERVICE TOOLS ARE SUBJECT TO SIGNIFICANT FLUCTUATION.

we are social
Hootsuite®

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

JAN 2021

FACEBOOK MESSENGER: AUDIENCE OVERVIEW

THE POTENTIAL AUDIENCE* THAT MARKETERS CAN REACH USING ADVERTS ON FACEBOOK MESSENGER

SAUDI ARABIA

POTENTIAL AUDIENCE* THAT FACEBOOK REPORTS CAN BE REACHED USING ADVERTS ON MESSENGER	MESSENGER'S POTENTIAL ADVERTISING AUDIENCE COMPARED TO THE TOTAL POPULATION AGED 13+	PERCENTAGE OF MESSENGER'S AD AUDIENCE THAT FACEBOOK REPORTS IS FEMALE*	PERCENTAGE OF MESSENGER'S AD AUDIENCE THAT FACEBOOK REPORTS IS MALE*
9.20 MILLION	33.5%	23.1%	76.9%

we are social · KEPIOS

55

SOURCE: FACEBOOK'S SELF-SERVICE ADVERTISING TOOLS (JAN 2021). NOTE: FACEBOOK'S TOOLS DO NOT PUBLISH AUDIENCE DATA FOR GENDERS OTHER THAN 'MALE' AND 'FEMALE'. *ADVISORIES: "AUDIENCE" FIGURES MAY NOT REPRESENT UNIQUE INDIVIDUALS, OR MATCH THE ACTIVE USER BASE. SOME FACEBOOK MESSENGER ADVERTISING OPTIONS ARE CURRENTLY UNAVAILABLE IN SOME COUNTRIES, SO "POTENTIAL AUDIENCE" FIGURES MAY BE MUCH LOWER THAN TOTAL MONTHLY ACTIVE USERS.

we are social · Hootsuite®

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

JAN 2021

SNAPCHAT: AUDIENCE OVERVIEW

THE POTENTIAL AUDIENCE* THAT MARKETERS CAN REACH USING ADVERTS ON SNAPCHAT

SAUDI ARABIA

POTENTIAL AUDIENCE* THAT SNAP REPORTS CAN BE REACHED WITH ADVERTS ON SNAPCHAT	SNAPCHAT'S POTENTIAL ADVERTISING AUDIENCE COMPARED TO THE TOTAL POPULATION AGED 13+	QUARTER-ON-QUARTER CHANGE IN SNAPCHAT'S ADVERTISING REACH	PERCENTAGE OF ITS AD AUDIENCE THAT SNAPCHAT REPORTS IS FEMALE*	PERCENTAGE OF ITS AD AUDIENCE THAT SNAPCHAT REPORTS IS MALE*
19.60 MILLION	71.4%	+9.5% +1.7 MILLION	49.6%	48.1%

SOURCE: SNAP'S SELF-SERVICE ADVERTISING TOOLS (JAN 2021), BASED ON THE MID-POINT OF PUBLISHED RANGES. *NOTE: SNAP'S TOOLS DO NOT PUBLISH AUDIENCE DATA FOR GENDERS OTHER THAN 'MALE' AND 'FEMALE', BUT FIGURES FOR MALE AND FEMALE AUDIENCES DO NOT SUM TO THE TOTAL AUDIENCE FIGURE, SO GENDER SHARE FIGURES WILL NOT SUM TO 100%. *ADVISORY: "AUDIENCE" FIGURES MAY NOT REPRESENT UNIQUE INDIVIDUALS, OR MATCH THE ACTIVE USER BASE. ◈ COMPARABILITY ADVISORY: BASE CHANGES.

we are social
Hootsuite®

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني

مع احمد فـــارس

استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club

Sharpen Your Marketing Skills

التحول السريع في 2022

مع احمد فارس
استشارى تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق فى متجر ريفى

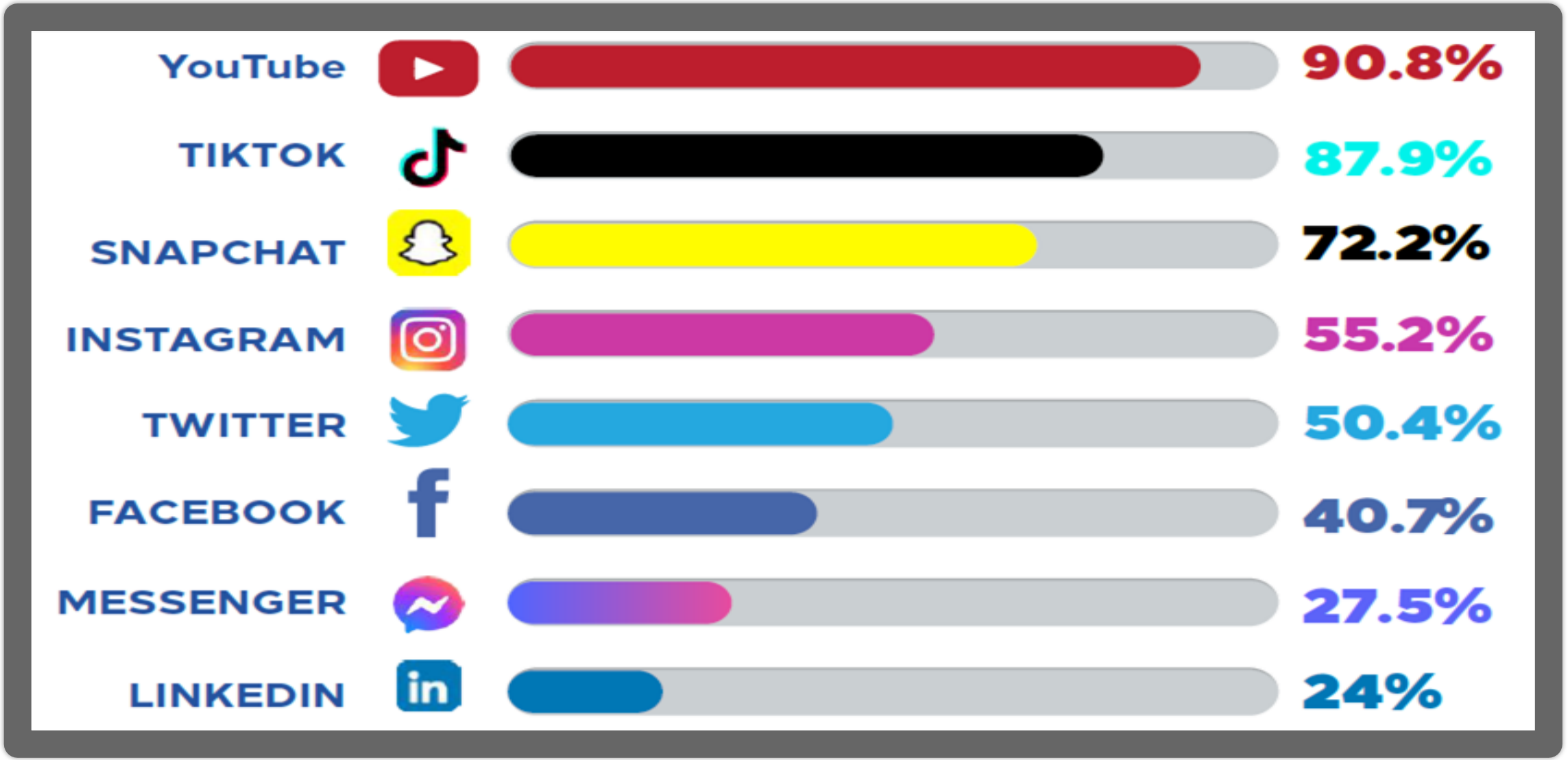
مستخدمو وسائل التواصل الاجتماعي

Twitter	43.6% الإناث	57.3% الذكور	14.10 مليون
Facebook	23.9% الإناث	76.1% الذكور	11.40 مليون
Messenger	24.3% الإناث	75.7% الذكور	7.70 مليون
LinkedIn	22.2% الإناث	77.8% الذكور	6.10 مليون

YouTube	39.9% الإناث	60.1% الذكور	29.30 مليون
TikTok	39.1% الإناث	60.9% الذكور	22.37 مليون
Snapchat	49.4% الإناث	50.4% الذكور	20.20 مليون
Instagram	41.6% الإناث	58.4% الذكور	15.45 مليون

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

الوصول المحتمل للإعلانات



مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

المحتوى المرئي الأكثر رواجًا

- 92.2% المتنوعة
- 47.9% الأغاني
- 43.4% مضحكة
- 31.5% الشروحات
- 24.6% البث المباشر
- 37.7% التعليمي
- 23.8% مراجعة المنتجات
- 28.5% الرياضة
- 19.8% الألعاب
- 22.7% المؤثرين

النسبة من مستخدمي الإنترنت مابين 16 حتى 64 سنة

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

أثر الكورونا على التجارة الإلكترونية

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني
مع أحمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

حالة المتاجر الإلكترونية في المملكة

2020

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

حالة المتاجر الإلكترونية في المملكة

2020

المنطقة الشرقية الأعلى نمو

تسجل المنطقة الشرقية الأعلى نمو في الطلبات في **السعودية** مع **انخفاض** بعض المدن الجنوبية والشمالية لضعف الطاقة الاستيعابية للشبكة اللوجستية مع الأزمة

ارتفاع متوسط السلة

ارتفاع متوسط السلة الشرائية الى **25%** في المتاجر.

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

ارتفاع نسبة إعادة الشراء

ارتفاع نسبة إعادة الشراء 29% مع انخفاض الغاء الطلب 6%.

النمو حسب المنتجات

المعدات المنزلية
ارتفاع خمسة أضعاف 5x في الطلب.

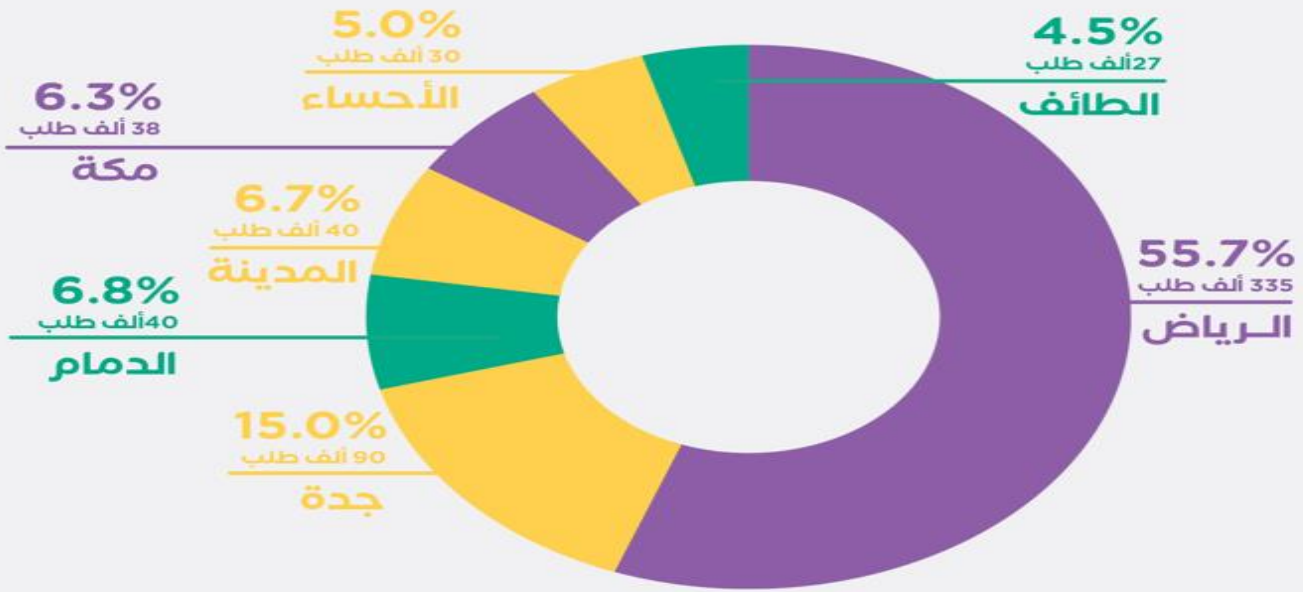
الكتب
ارتفاع خمسة أضعاف 5x في الطلب.

المجوهرات و الاكسسوارات
ارتفاع ثلاثة أضعاف 3x في الطلب.

المأكولات والمشروبات
ارتفاع ثلاثة أضعاف 3x في الطلب.

العناية و الصحة
ارتفاع ضعفين ونصف 2.5x في الطلب.

عدد الطلبات في مدن المملكة



مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

المتـــاجـــر والمنصات الإلكتـــرونيـــة

2018	21534
2019	25105
2020	28676
2021	36447

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

أرقام التجارة الإلكترونية

في السعودية

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

دورة بناء المتجر الإلكتروني
مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

رؤية VISION 2030
المملكة العربية السعودية
KINGDOM OF SAUDI ARABIA

ملتقى الاتصالات وتقنية المعلومات
التجارة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية
ICT Forum, E-Commerce in Saudi Arabia

هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات
Communications and Information Technology Commission

التجارة الالكترونية في السعودية

42 % من المتسوقين عبر الإنترنت خلال العام الماضي قاموا بالشراء عبر مواقع وتطبيقات التواصل الاجتماعي

93 % من المتسوقين عبر الإنترنت تعتمد على الهواتف الذكية في الشراء

مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Clul
Sharpen Your Marketing Skills

الملخص

73% من أصحاب المتاجر الالكترونية المشاركة لا يملكون محل تجاري لعرض منتجاتهم

48% للدفع عند الاستلام كأكثر خاصية دفع استخداماً

54% من المتاجر الإلكترونية عمرها أقل من سنة

36% من أصحاب المتاجر الالكترونية المشاركة أفاد بأن 5% او أقل هي نسبة المبيعات عند مقارنتها بمبيعات المحل التجاري الموجود على أرض الواقع

23% لفئة الالكترونيات كأكثر فئة من المنتجات المتاحة للبيع بالمتاجر الالكترونية

32% من المتاجر الالكترونية المشاركة لم يحصلوا على طلب من العملاء لتفعيل خاصية الدفع عن طريق البطاقة الائتمانية

38% من أصحاب المتاجر المشاركين يقومون بشحن منتجاتهم لمختلف مناطق المملكة

46% من أصحاب المتاجر الالكترونية الذين يعتقدون بأن تجار الانستقرام لم يأثروا سلبياً على تجارتهم

58% من المتاجر الالكترونية المشاركة لا تدعم خاصية الدفع عن طريق البطاقة الائتمانية

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

المدفوعات والتجارة الإلكترونية

مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

التجـــارة الإلكتـــرونـيـة

21.43
مليـــــون
المتســـوقـون إلكتـــرونـيًا

38+
مليـــار ريال
الإنفـاق عـــلـى التجـارة الإلكتـــرونية

42.3%
استخدام الهواتف الذكية في الشراء

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني

مع احمد فـــارس

استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

هل غيرت الكورونا سلوكنا الشرائي؟

مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

كيف غيرت 2020 سلوك شرائنا ؟

أعلنت شركة جرير نمواً بأكثر من **100%+** للمبيعات الالكترونية بينما أعلنت اكسترا ارتفاع أرباحها إلى **205** مليون ريال لتشكّل المبيعات الإلكترونية **70%** منها. وأصبح نمو المدفوعات الإلكترونية **سببا رئيسيا لنمو المبيعات**.

مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

هنا أهم الأرقام والإحصائيات:

توقعات بوصول الدفع الالكتروني في السعودية إلى **9.1 مليار ريال** في عام 2021.

بأكثر **10 مليار عملية** وبنسبة **70%** من الدفع الالكتروني عن طريق Apple pay حول العالم ب **441** مليون مستخدم.

متوسط دفع مستخدمي الآيفون **ثلاث أضعاف** الأندرويد.

تضاعف الدفع الإلكتروني من **33% إلى 60%** في 2020.

تقلص الدفع عند الإستلام من **65% إلى 39%** في 2020.

تحول الدفع عند الاستلام "كاش" إلى الدفع عند الاستلام عن طريق **أجهزة نقاط البيع المتنقلة PoS** و **MPOS**.

مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

ستّة

عوامل مشتركة للمتاجر الناجحة في زد

التركيز على الإعلان لدى المؤثرين **ليس سبب أساسي لـــلنجاح** وقـد تختـلف قصص النـجاح لكن تظل عواملها ثابتة، والعديد من مـــمارسي التجارة الإلـــكترونية على غير دراية كافية بها أو بتطبيقها ويقع في دوامة حلول غير مجدية.

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

هنا أهم 6 عوامل لنجاحك في التجارة الإلكترونية

التركيز على قطاع

المتاجر الناجحة تتميز بالتركيز على قطاع محدد والتوسع فيه بشكل مفضّل.

التركيز على منتج

ارتفاع عدد المنتجات لا يعني توفّر خيارات للعميل أو وجود منفعة للمتجر الكثير من المتاجر الأعلى أداء منتجاتها أقل من 100 منتج. وبعضها قد لا تملك إلا منتجً واحد (مثل العسل)

منتج تنافسي

وجود منتج من تصميم وتصنيع المتجر يعطي ميزة تنافسية ويساهم في زيادة المبيعات مقارنة بالمتاجر المستوردة للمنتجات بشكل مباشر بدون أي تعديل أو تحسين.

تسهيل الدفع

أكثر من نصف التجار الأعلى نشاطا قاموا بتفعيل بوابات الدفع الإلكتروني في متاجرهم الإلكترونية. يمكن القول أن توفير هذه الوسيلة للدفع سيساهم بشكل كبير في تسهيل رحلة العميل وخاصة خطوة الشراء.

التسويق بذكاء

وهو تتركز في عنصرين أساسيين، الأول هو التسويق بالمحتوى والثاني هي الإعلانات المدفوعة. في الأولى تحسّن من ظهور متجرك في محرك البحث Google والظهور بالسوشال ميديا، والثانية ايضا تتواجد لمن يبحث عن منتج عن طريق Google Ads .

التخطيط

تعتبر من أهم عوامل نجاح المتاجر وهي تخطيط الأمور المالية والتسويقية والتشغيلية لكل ربع من السنة ، لتتبع أثر جهودك وقياسها.

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

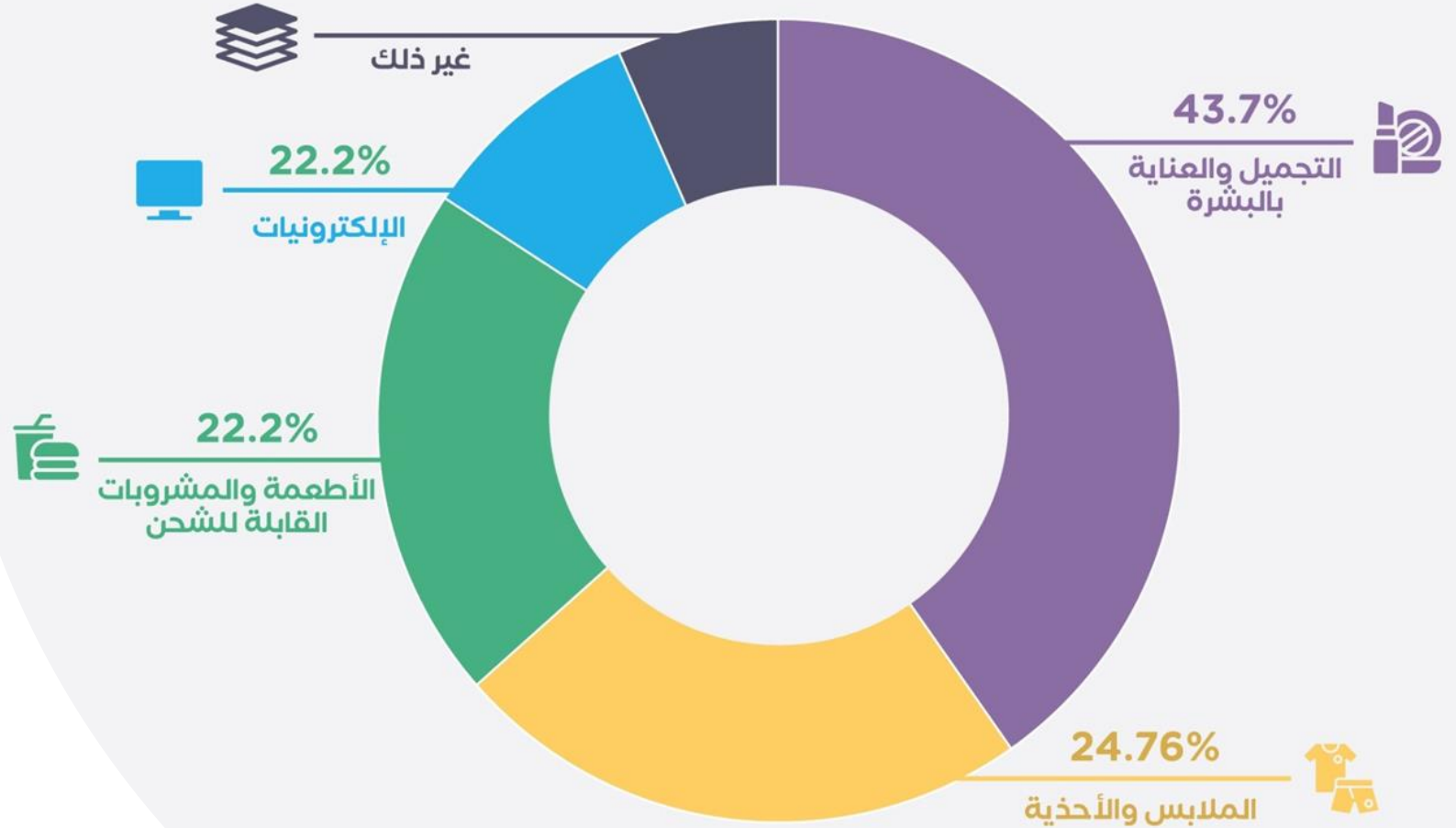
احصائيات زد
ما هو أنجح قطاع في التجارة الإلكترونية

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

توزيع المتاجر حسب القطاعات

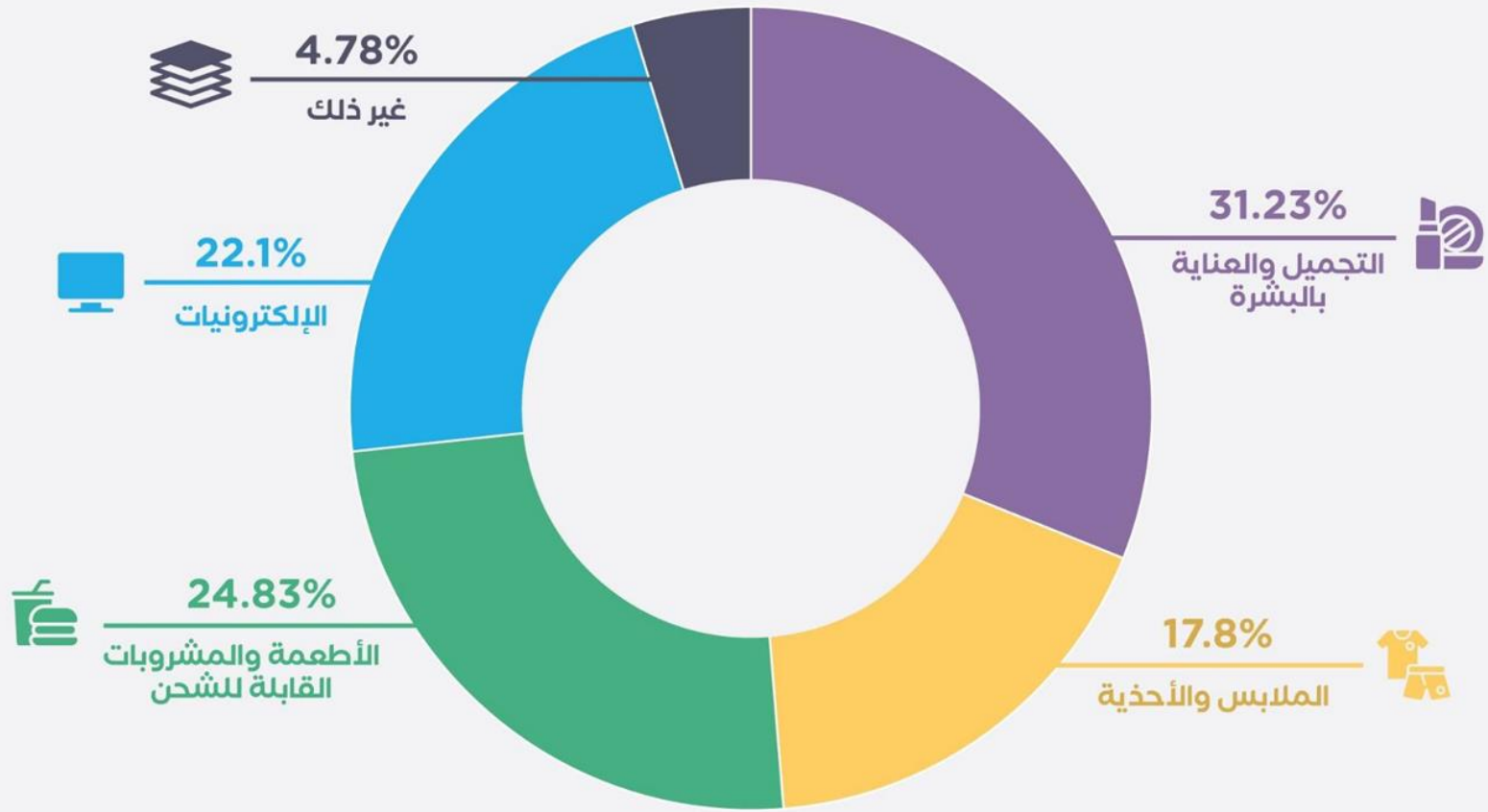
من ناحية عدد الطلبات



Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

من ناحية عدد المتاجر والإقبال



مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

ودي أدخل
مجال التجارة الإلكترونية،
لكن ما أعرف أي القطاعات
الأكثر مبيعاً؟

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

تعال نتعرف على إنفاق المستهلك في 2021

مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

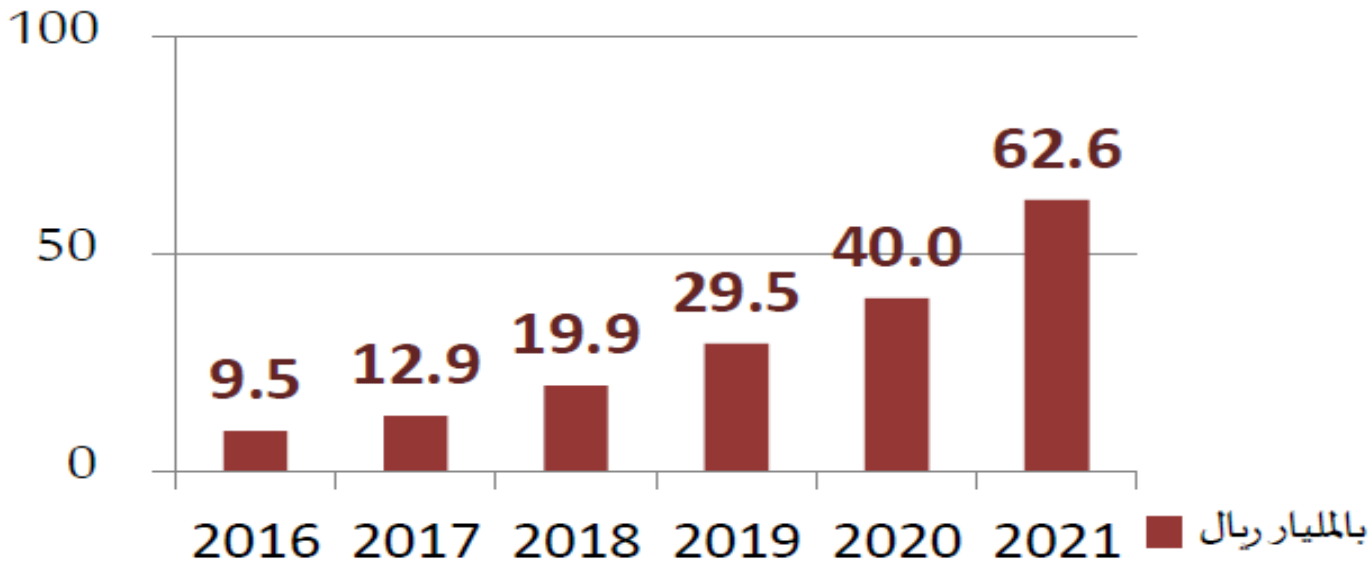
قطاع المطاعم والمقاهي

إجمالي قيمة عمليات نقاط البيع الإلكتروني(فقط)

62.6 مليار ريال

56 %

قيمة عمليات نقاط البيع الإلكتروني(فقط) في قطاع المطاعم والمقاهي



عدد العمليات

1.5 مليار عملية

معدل قيمة العملية

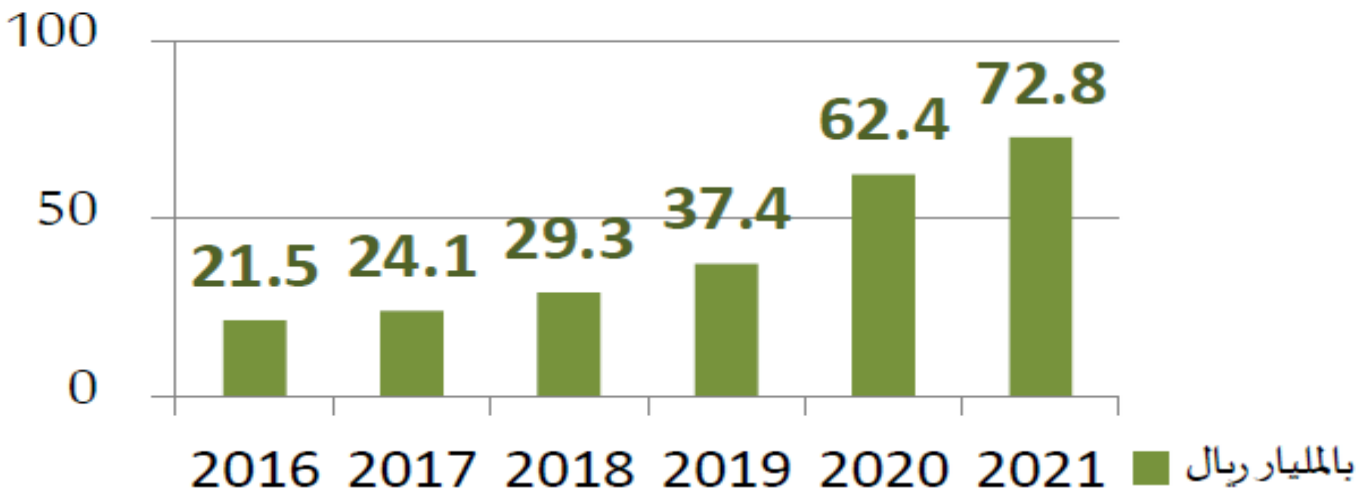
43 ريال

مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

قطاع المشروبات والأطعمة

قيمة عمليات نقاط البيع الإلكتروني (فقط) في قطاع المشروبات والأطعمة



إجمالي قيمة عمليات نقاط البيع الإلكتروني(فقط)

72.8 مليار ريال

16 %

عدد العمليات

1.3 مليار عملية

معدل قيمة العملية

56 ريال

مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

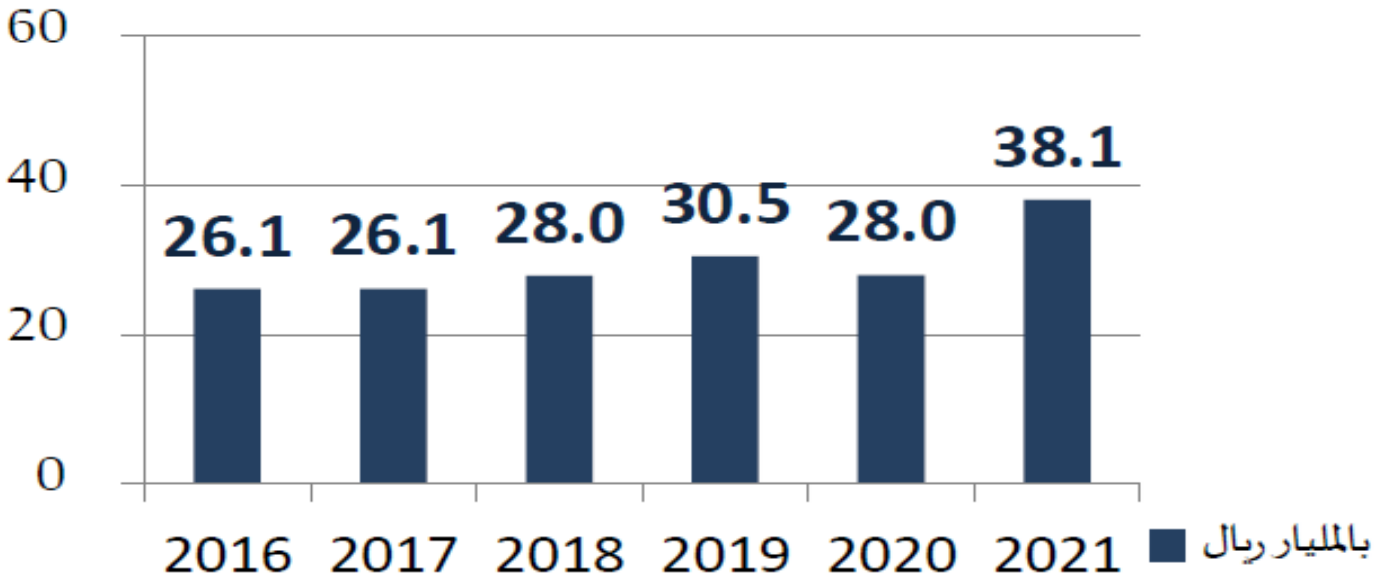
قطاع الملابس والأحذية

إجمالي قيمة عمليات نقاط البيع الإلكتروني(فقط)

38.1 مليار ريال

36 %

قيمة عمليات نقاط البيع الإلكتروني(فقط) في قطاع الملابس والأحذية



عدد العمليات

220 مليون عملية

معدل قيمة العملية

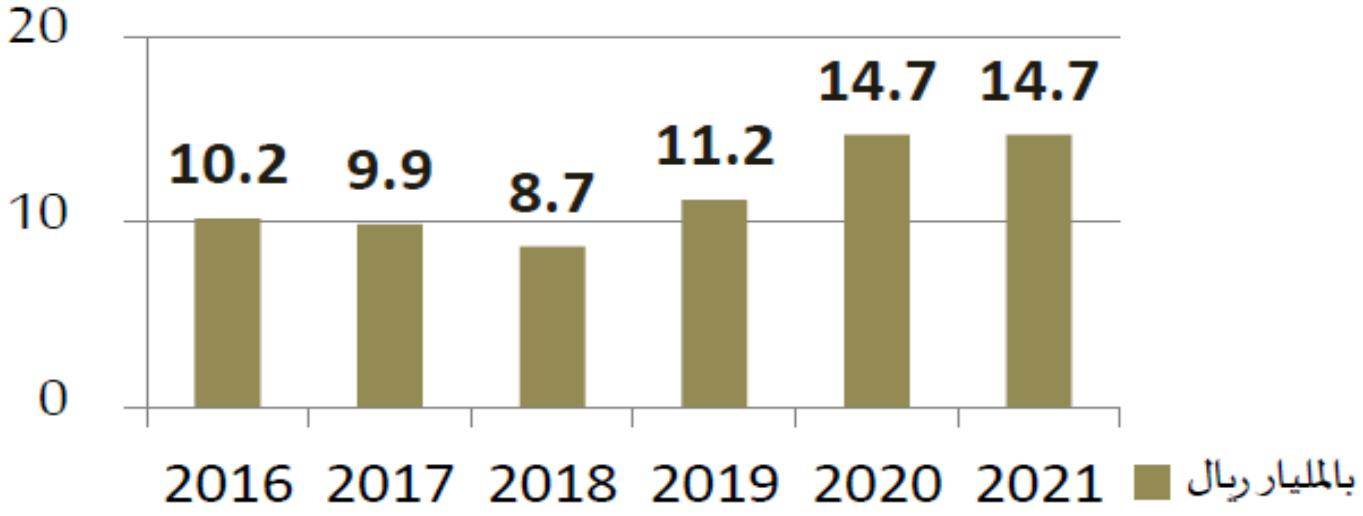
173 ريال

مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفف

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

قطاع الأجهزة الكهربائية والإلكترونية

قيمة عمليات نقاط البيع الإلكتروني (فقط) في قطاع الأجهزة الكهربائية والإلكترونية



إجمالي قيمة عمليات نقاط البيع الإلكتروني(فقط)

14.7 مليار ريال

0 % —

عدد العمليات

36 مليون عملية

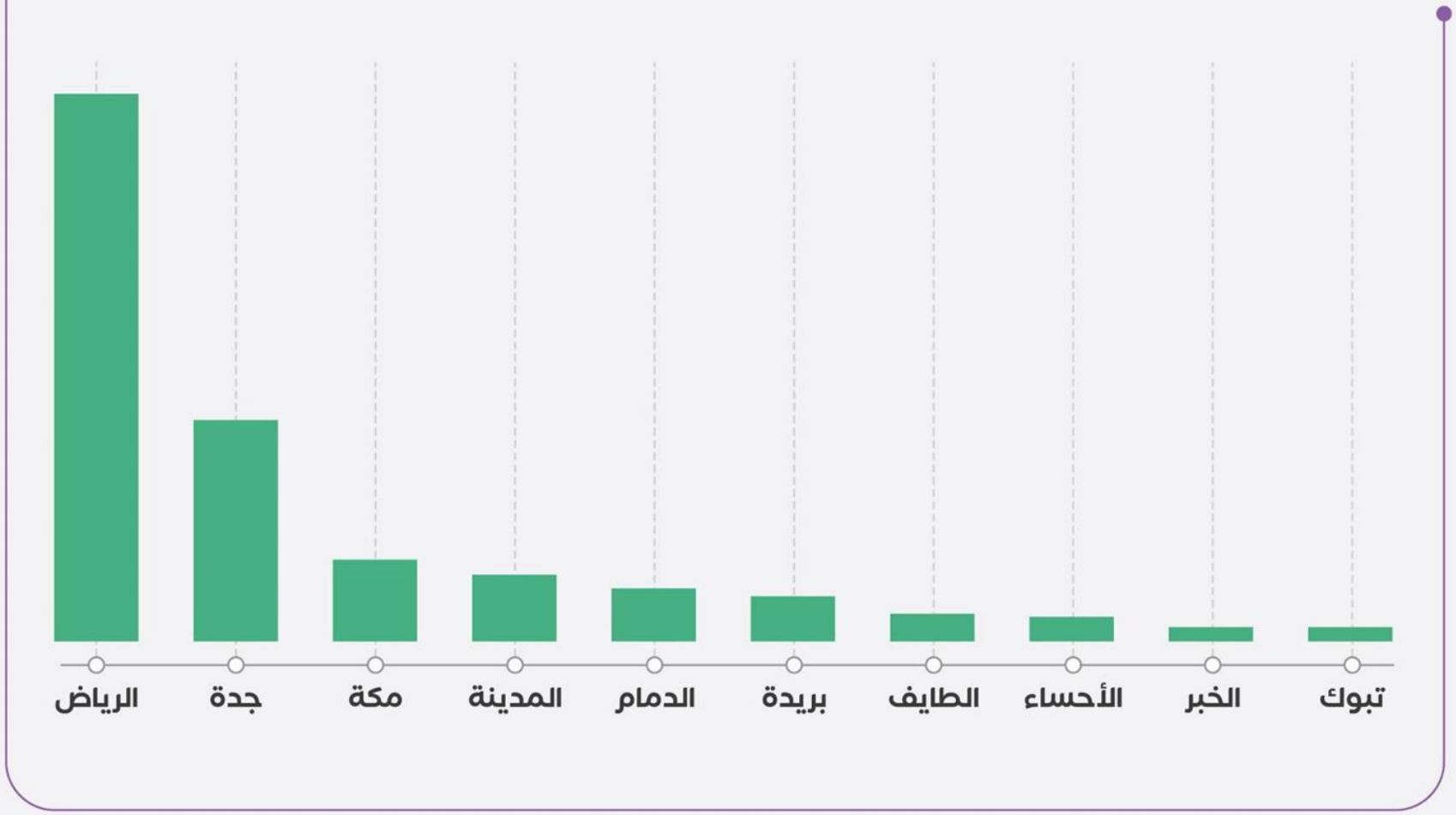
معدل قيمة العملية

405 ريال

توزيع المتاجر وإنفاق المستهلك حسب المناطق 2021

مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

توزيع المتاجر حسب المناطق

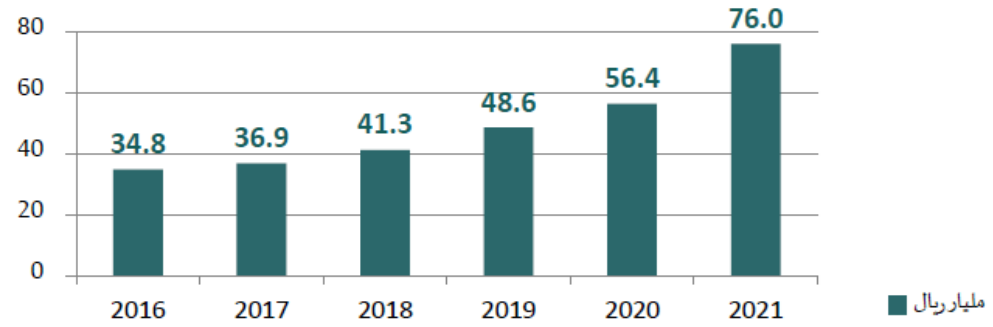


مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

مدينة جـدة

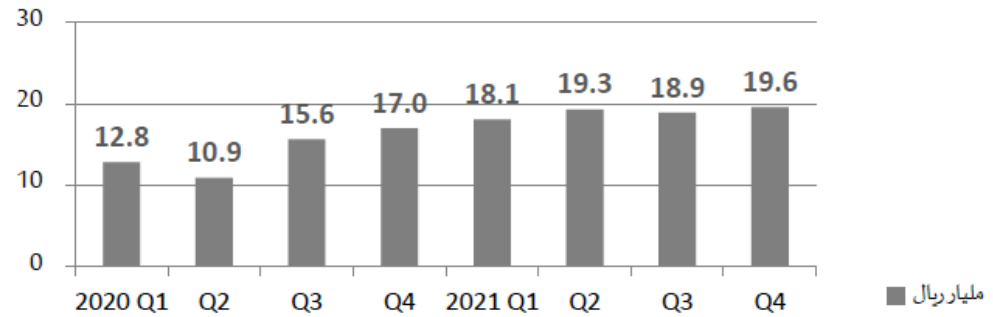
قيمة عمليات نقاط البيع الإلكتروني(فقط)



إجمالي قيمة العمليات	عدد العمليات	معدل قيمة العملية
76 مليار ريال	733 مليون عملية	104 ريال

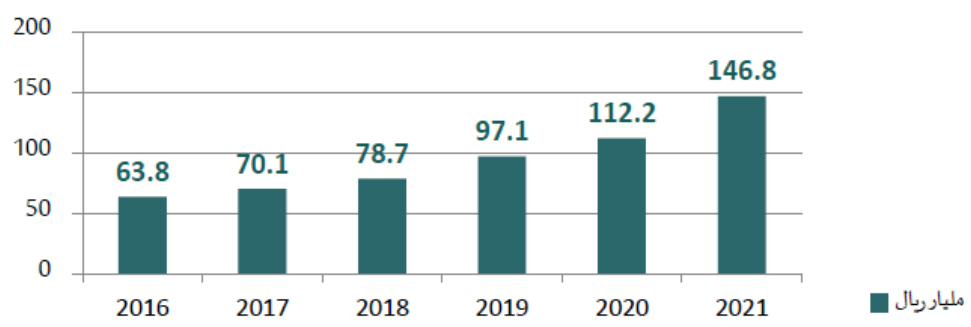
C:\Users\osama\Desktop\pos.png

قيمة عمليات نقاط البيع الإلكتروني(فقط)



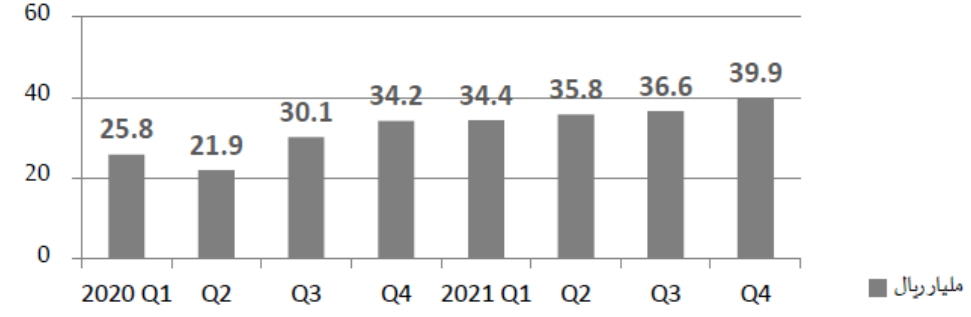
مدينة الرياض

قيمة عمليات نقاط البيع الإلكتروني(فقط)



إجمالي قيمة العمليات	عدد العمليات	معدل قيمة العملية
147 مليار ريال	1.4 مليار عملية	104 ريال

قيمة عمليات نقاط البيع الإلكتروني(فقط)

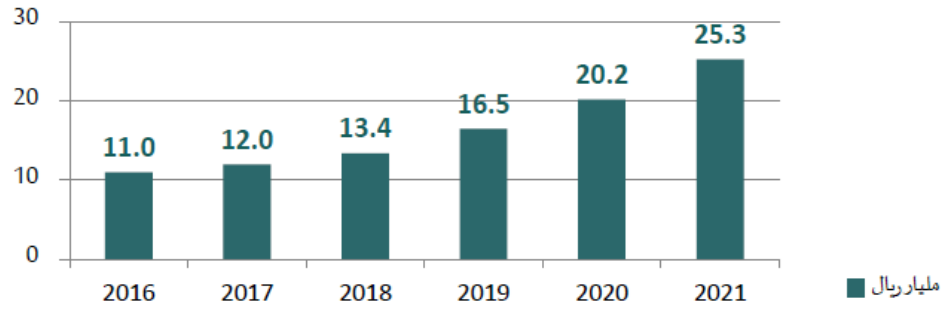


مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

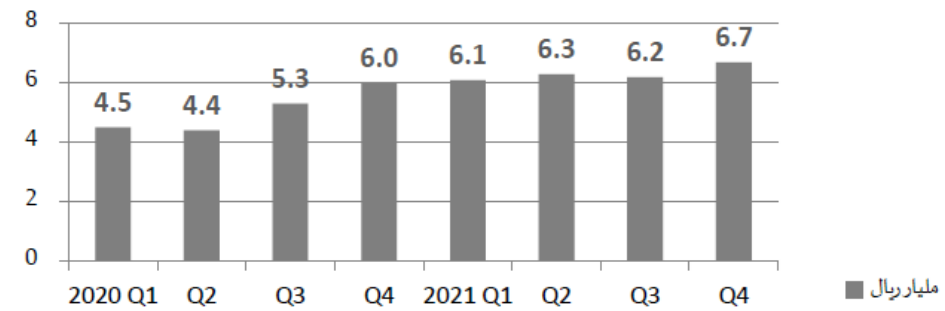
مدينة الدمـام

قيمة عمليات نقاط البيع الإلكتروني(فقط)



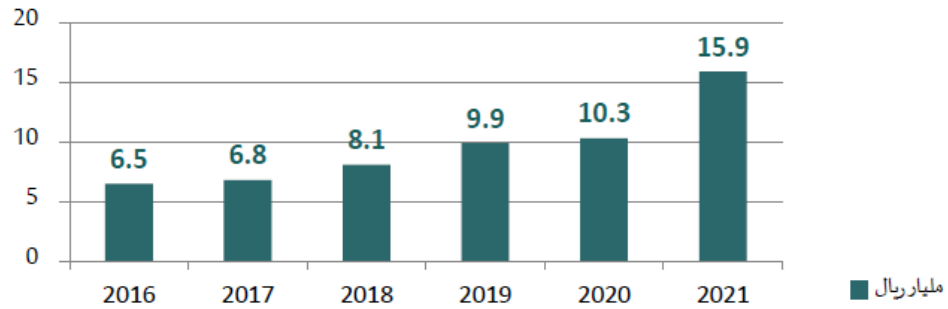
إجمالي قيمة العمليات	عدد العمليات	معدل قيمة العملية
25 مليار ريال	243 مليون عملية	104 ريال

قيمة عمليات نقاط البيع الإلكتروني(فقط)



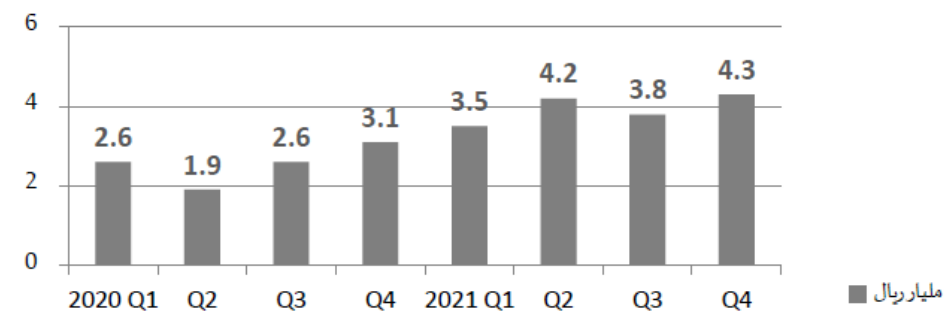
مدينة مكة المكرمة

قيمة عمليات نقاط البيع الإلكتروني(فقط)



إجمالي قيمة العمليات	عدد العمليات	معدل قيمة العملية
15.9 مليار ريال	209 مليون عملية	76 ريال

قيمة عمليات نقاط البيع الإلكتروني(فقط)



Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

وش فايدة المنتج القوي بدون خطة تسويقية مدروسة تساعد في إيصاله للفئة المستهدفة؟

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني

مع احمد فـــارس

استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club

Sharpen Your Marketing Skills

6 أسرار

بتساعدك في اختيار المنتج

الذي تسوقه

كيف أختار المنتج المناسب لبيعه؟

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

قدّم منتجات تحل مشكلة لدى عملائك وتسهل حياتهم و توفر لهم الوقت والجهد

إبتعد عن الإلكترونيات لأن حجم المنافسة فيها مرتفع وهامش ربح قليل

اختر منتجات تتطلب شراء ملحقات إضافية مثل الإكسسورات وأدوات الجمال والعناية الشخصية

ابتعد عن المنتجات القابلة للكسر في بداية تجارتك

كن من أوائل من يقدم المنتجات الشائعة أو الترند في بدايتها

اختر المنتجات اللي لها سمعة حلوة وصيت جذاب

مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

تمام يا سيدي

اخترت المنتج المناسب،

كيف أعرضه بطريقة

جذابة؟

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني:

مع احمد فارس

استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

4مسارات

لا مفر منها

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

مصادر البيانات

-زد

-هوت سويت

-البنك المركزي السعودي

-وزارة المالية

-الهيئة العامة للإحصاء

-هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني

مع احمد فـــارس

استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

هل سمعت عن التسويق بالمحتوى؟

فما هو التسويق بالمحتوى ؟

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني
مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

أهم ثلاث أسباب للاهتمام بالمحتوى

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني
مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

1

المحتوى يُساعدك على بناء الوعي بـ علامتك التجارية.

جمهورك لا يستطيع أن يشتري منك إذا لم يتمكنوا من العثور عليك من الأساس. طُرق التسويق التقليدي من الممكن أن تكون وسيلة فعالة أيضاً لبناء الوعي، ولكن التسويق بالمحتوى يسمح لك ببناء هذا الوعي بطريقة طبيعية Organic.

2

الوصول إلى المزيد من المشترين والعملاء، وبتكلفة أقل.

يوماً بعد يوم تتناقص ثقة الناس في أساليب التسويق التي تقوم بتشتيتهم وفرض نفسها عليهم. المحتوى التسويقي الشيق هو جزء لا تجزأ من المحادثة الطبيعية مع العملاء الحاليين والمحتملين، ويجب أن يكون على صلة بمصالحهم وسلوكياتهم، ويبني علاقة قوية ومستمرة مع مرور الوقت.

3

على عكس التسويق التقليدي، التسويق الوارد عامة والتسويق بالمحتوى خاصة يدفع الأرباح لفترة طويلة جدا، وهذا التأثير يتضاعف كلما أنتجت محتوى أكثر وأفضل.

لن أحاول أن أقنعك أنك سوف تجني الثمار سريعاً ولكني أضمن لك أنك لن تخسر إن استثمرت في المحتوى.

مزايا التسويق بالمحتوى

Marketing Club

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني

مع احمد فارس

استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

مزايا التسويق بالمحتوى

-1تحسين الصورة الذهنية للجهات.

-2تعزيز القرارات الشرائية ورفع مستوى المبيعات والتفاعل مع العلامة التجارية.

-3سهولة الوصول للجمهور المستهدف.

-4يساعد في بناء العلاقات.

-5يساهم في ابقاء الجمهور أكثر فترة ممكنة في منصاتك.

-6يصل إلى شرائح أكبر.

-7يثقف الآخرين من خلال نشر المعرفة والمعلومات والقيم.

-8التسويق بالمحتوى يقربك من جمهورك.

-9يعرفك على التفاصيل التي يحبونها في منتجاتك والتي لا تروق لهم.

7خطوات توضّح لك كيف تركّز عالمضمون أثناء كتابة الوصف الإبداعي لمنتجك

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر زيفي

zid
زد

7 تكنيكات
لكتابة وصف إبداعي لمنتجاتك

01
حدد عميلك بدقة
واعرف الكلمات التي يستخدمها

02
ركز على فوائد المنتج
أكثر من المزايا والقيمة التي ستضيفها إلى حياة عميلك

03
ابتعد عن الكلمات العامة
التي تجعل العميل يفقد اهتمامه بمنتجك

04
كن منطقيًا
وابتعد عن المبالغة

05
تجنب كلمات التفضيل
إلا إذا كان لديك دليل يثبت ذلك

06
دع عميلك يتخيل الشعور
من استخدام المنتج من خلال الكلمات المحفزة للحواس

07
استخدم السرد القصصي
في وصف المنتجات

@zidappcom

www.zid.sa

*كاتب
*مصمم
*مدير العمليات
*المدير الإبداعي
*مدير المشروع
*المدير الفني
*متدرب ١
*متدرب ٢
ملهم
لجماهيرك
أوعملائك
حديث في
أسلوبه
ومتجدد
في طرحه
تفصيلي
يميزك
عن غيرك
واسع
في تطبيقاته
يفتح
الباب
للحديث عنك
إعادة
اكتشاف
المحتوى
@trakeeb_content
www.trakeeb.net
تراكيب

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

المحتوى الرقمي عالميًا

مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

أشكال المحتوى الرقمي الأكثر رواجًا

الأفلام وخدمات بث الفيديو	خدمات تدفق الموسيقى	تحميل الموسيقى	تحميل الأفلام	تطبيقات المحمول
31.8%	24.1%	20.3%	17.9%	17.4%
ألعاب المحمول	المواد التعليمية الرقمية	الكتب الإلكترونية	عمليات الشراء داخل التطبيق	خدمات الأخبار
16.7%	14.4%	12.9%	11.8%	11.6%
لظام إدارة الحزم	خدمات الويب المميزة	متابعة المجلات الإلكترونية	الهدايا الرقمية	خدمات التعارف
10.5%	9.8%	9.3%	9%	6.9%

أعلى الدول "عربيًا" إنفاقًا

الإمارات	مصر	السعودية
68.1%	63%	60.9%

مع احمد فارس
استشارى تطوير المشاريع الرقمية والتجارة اللإلكترونية
ومدير التسويق فى متجر ريفى

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

بعض الأفكار المهمة لنجاح متجرك الإلكتروني

1- Blog

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني
مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

2- Social Media Posts

Marketing Club

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني

مع احمد فارس

استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

3-Email Marketing

4-Video

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني
مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

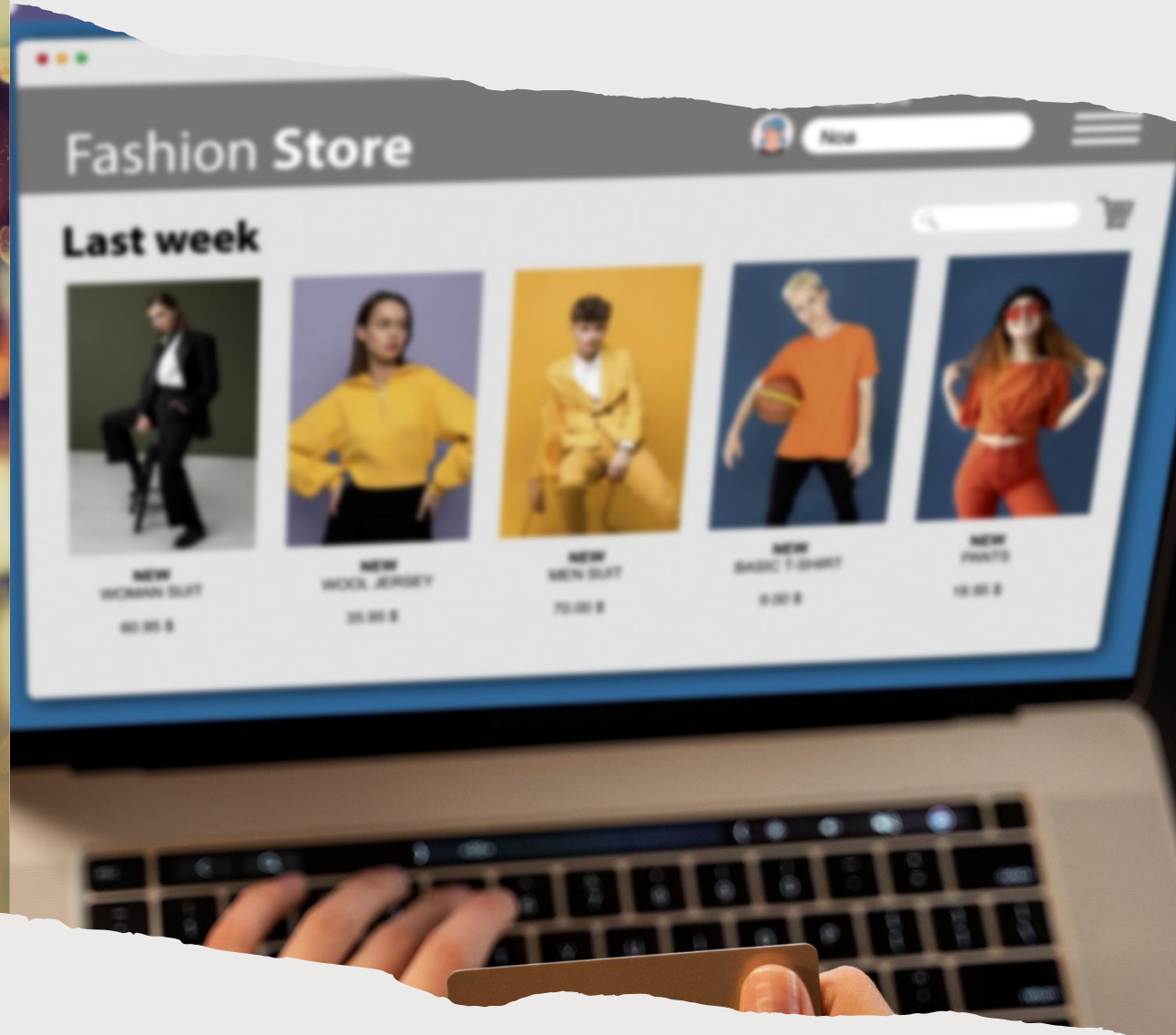
5-Influencer Marketing

Marketing Club

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني

مع احمد فـــارس

استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي



يا ترى بعد كل هذا ..

هل ممكن يفشل متجري الإلكتروني؟

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني
مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

أسباب فشل أي متجر إلكتروني

الأرباح التي حققتها التجارة الإلكترونية في السنوات العشر الأخيرة أغرت الكثير بدخول هذا المجال، ظنًا منهم أنهم على أعتاب نقلة نوعية في حياتهم المالية، ولكن الصدمة كانت كبيرة حينما تحولت الأحلام إلى كوابيس لا تنتهي من الخسارة والديون والذكريات السلبية.

غالبية الناس يتحدثون عن النجاح(وسنتحدث عنه في الثريد القادم بالمناسبة)ولكني أحب أن أتحدث اليوم عن الفشل حتى لا تتكرر الأخطاء
قبل أن تشرع في دخول مجال التجارة الإلكترونية، انتبه لتلك الأمور فبسببها فشلت عشرات المتاجر الإلكترونية..فاحرص على ألا تلحق بهم

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني
مع احمد فارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

١. غياب الرؤية

هل خرجت يومًا من بيتك بلا هدف؟

سُئل رجل عن الطريق، فرد على السائل: إلى أين أنت ذاهب؟ فقال: إلى أي مكان؟ فرد عليه مبتسمًا: إذًا كل الطرق تصلح لك

والرؤية هنا تتناقض مع من يدخلون إلى مجال التجارة الإلكترونية من باب التجربة.

حتى لو كان غرضك التجربة، يجب أن يكون لديك رؤية لهذه التجربة من الممكن أن تستهدف أن تستمر تجربتك لمدة عام باستثمار ٢٠٠,٠٠٠ ريال على سبيل المثال. وبعدها تقرر إن كان الاستمرار وإصلاح الأخطاء التالية هو القرار الأفضل، أم أن هذا المجال لا يناسبك

التحرك بدون رؤية، استراتيجية، أو خطة، أشبه بمن ألقى بنفسه في قلب المحيط وهو لا يعرف العوم، ويظن أن قد ينجو بضربة حظ

الخطوة الأولى: ضع رؤية وخطط بناءً عليها

ليس بالضرورة أن تكون الخطة دقيقة. يكفي خطة عامة في البداية، ولكن يجب وجود خطة للبدء.

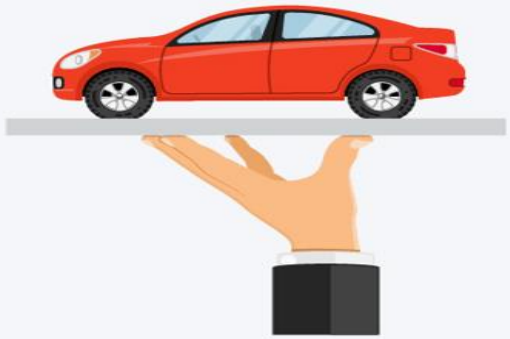
مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

٢. استهداف الجمهور بشكل خاطئ

لنكن واقعيين: أنت لست أمازون أو نون .. أنت مُهر رضيع تبحث لك عن مكان بين الديناصورات والحيتان
استهداف شريحة واسعة من الجمهور ربما لا يكون هو الخيار الأمثل بالنسبة لك في البداية.

هل جربت استهداف الحوامل من النساء لأول مرة؟

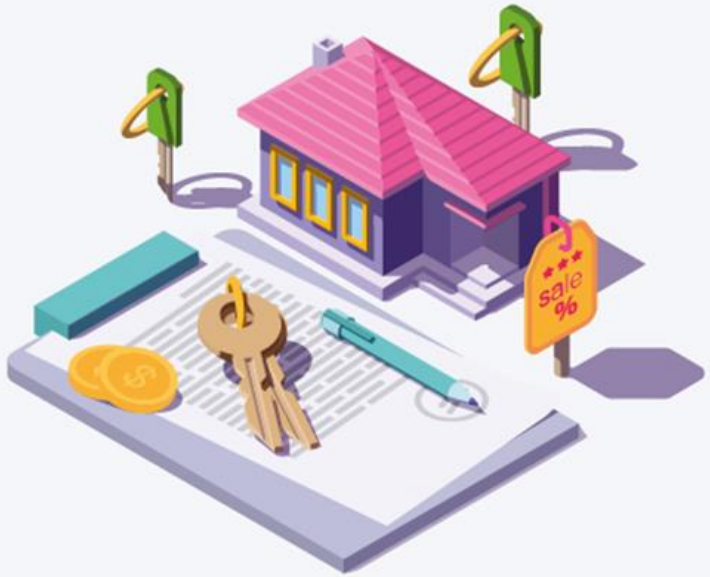
هـل جربت اسـتهداف مُلاك سـيارات كامري في الرياض؟



هل جربت استهداف كارهي التسوق عن الملابس في زحام المولات؟
كلما ضاقت مساحة استهدافك كلما كان ذلك افضل في البداية وكلما كَبُرَ حجم متجرك الإلكتروني كلما اتسعت مساحة استهدافك أكثر.. لا تقلق الأمر يحتاج فقط إلى وقت.

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

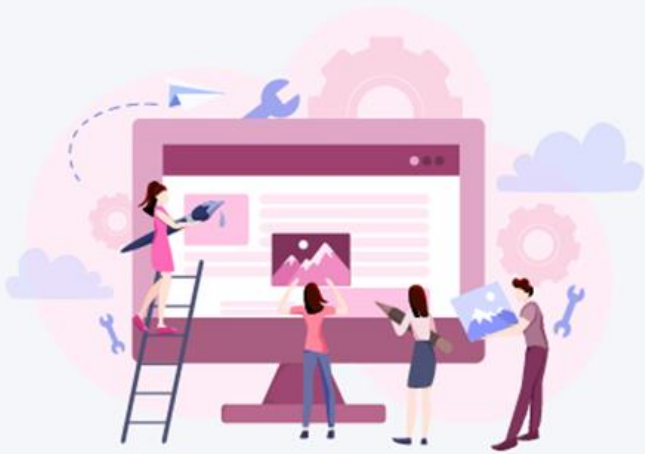
مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي



٣. التسعير الخاطئ

قديما، حينما كان يريد العميل مقارنة سعر منتج ما لدى التجار، يضطر إلى عمل جولة بين المتاجر الآن، لا يحتاج إلا عمل بحث بسيط على موقع ياقوطة! إذا كنت تمتلك منتجًا مميزًا لا ينافسك فيه أحد، أو يصعب تحديد قيمته، ضع السعر الذي تريد

أما إذا كانت هناك منافسة، فلا تضع سعرًا يهزمك به المنافسون
هب أنك أنشأت متجرًا لبيع لوحات مجسمة بقواقع وأصداف البحر.. هذا منتج يصعب تحديد قيمته. ضع السعر الذي تريد ولكن إذا كنت تبيع جوالات واكسسواراتها، فهذا منتج يتواجد لدى الكثيرين، فلا تبالغ بتسعيره



مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

٤. تجاهل جوجل

هذا عصر الشبكات الاجتماعية Social Media بامتياز
الجميع يروج عبرها، ويصنع الإعلانات الممولة للشبكات الاجتماعية، ويبحث عن الجمهور على الشبكات الاجتماعية..ماذا عن جوجل يا قوم؟جوجل هو الذي يجب أن تهتم به، إذا أحببت أن تعثر على العميل المثالي

أنا أتحدث عنEcommerce Website،فكيف يستقيم ألا يكون له وجود معتبر على جوجل؟
جوجل يدخل عليه المليارات يوميًا بحثًا عن الكثير من المنتجات الزائر القادم من جوجل هو أغلى زائر على الإطلاق،لأنه يبحث عنك كل ما عليك هو لفت انتباهه بأنك أفضل من يقدم هذا المنتج

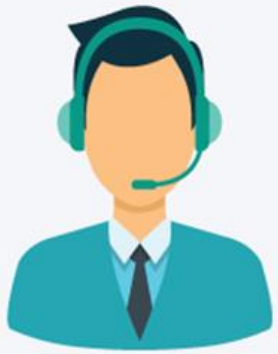
تحدثنا من قبل عن علم تهيئة المواقع لمحركات البحثSEOهذا العلم يحتل مكانة رفيعة في عالم التسويق الرقمي،وعليه يقوم نجاح عشرات المشاريع الإلكترونية عبر الويب هذا هو النشاط التسويقي الأمثل الذي يجب أن تستثمر فيه بدون تردد أو قلق أو ندم هو أن تكون أو لا تكون

مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

٥. مصاريف شحن مبالغ فيها

هل يمكنك تقديم خدمة شحن مجاني؟إن استطعت فافعل
هل يمكنك دمج مصاريف الشحن في سعر المنتج؟إن استطعت فافعل
هل يمكنك وضع حد أدنى من المشتروات للشحن المجاني؟ افعل أي إجراء يزيل صداع الشحن عن ذهن العميل، يمثل خطوة لإتمام عملية الشراء.

مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي



٦. خدمة عملاء سيئة

تمثل نسبة خدمة العملاء السيئة ١٦٪ من إجمالي أسباب فشل المتاجر الإلكترونية وتبدأ خدمة العملاء السيئة من معاملتك السيئة لموظفيك يقول ريتشارد برانسون مؤسس Virgin: اعتن بموظفيك وهم سيعتنون بعملائك فهل فعلت؟ فكر في هذا الأمر مرة أخرى

٧. موقع سيئ

رداءة التصميم، صعوبة التصفح، بطء التحميل، ضعف الصور، ركاكة المحتوى، ضعف نداء الإجراء، كل هذا يشير إلى مصطلح "موقع سيئ"

كيف يكون متجر إلكتروني وبه عيب أو كل هذه العيوب مجتمعة؟ إذا كان متجرك يحوي عيب أو أكثر من تلك العيوب، عالجها على الفور إذا كان متجرك الإلكتروني يحوي عيبًا أو أكثر من تلك العيوب،فأخشى عليك أن يُغلق أبوابه مبكرًا

لا تقلق في الثريد القادم سأحدثك عن كيفية نجاح متاجر عالمية كبرى مثل أمازون،كي تحذو حذوها فانتظرني

والآن أخبرني: هل اقترفت أحد تلك الأخطاء من قبل؟أهتم للسماع منك

مع احمد فارس

استشارى تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق فى متجر ريفى

Marketing Club
Sharpen Your Marketing Skills

من أي متصفح

0333.tel

إدارة وبناء المتجر الإلكتروني

مع احمد فـــارس

استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

Marketing Club

شكرا لحسن تفاعلكم

أحمد فارس

استشاري تطوير الأعمال

@Ahmed_fares28

مع احمد فـــارس
استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي

2023أجندة مكسرات التسويقية لعام

اضغط هنا للتحميل

مصادر ومراجع البيانات

-منصة زد

-هوت سويت

-البنك المركزي السعودي

-وزارة المالية

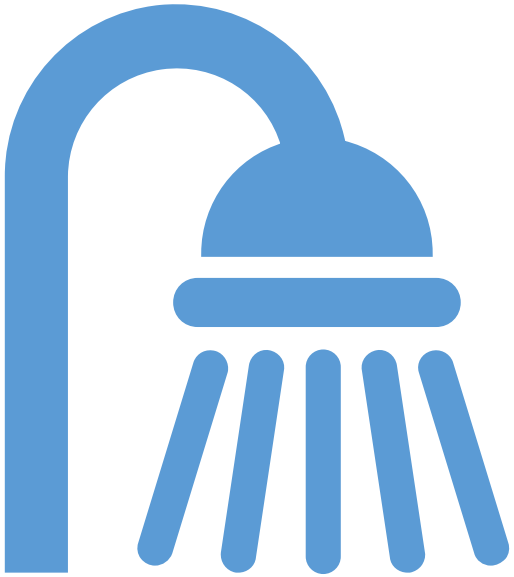
-الهيئة العامة للإحصاء

-هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات

-منصة سلة

-موقع بالعربي

-مجلة التجارة الإلكترونية

-مجلة فوربس

- مجلة هارفرد بيزنس ريفيو