



MARKETING *Club* 137th

137th Marketing Club
96th Business Club
27th Riyadh Club

Practicing E-COMMERCE Strategies



JOIN FREE

LIVE WEBINAR

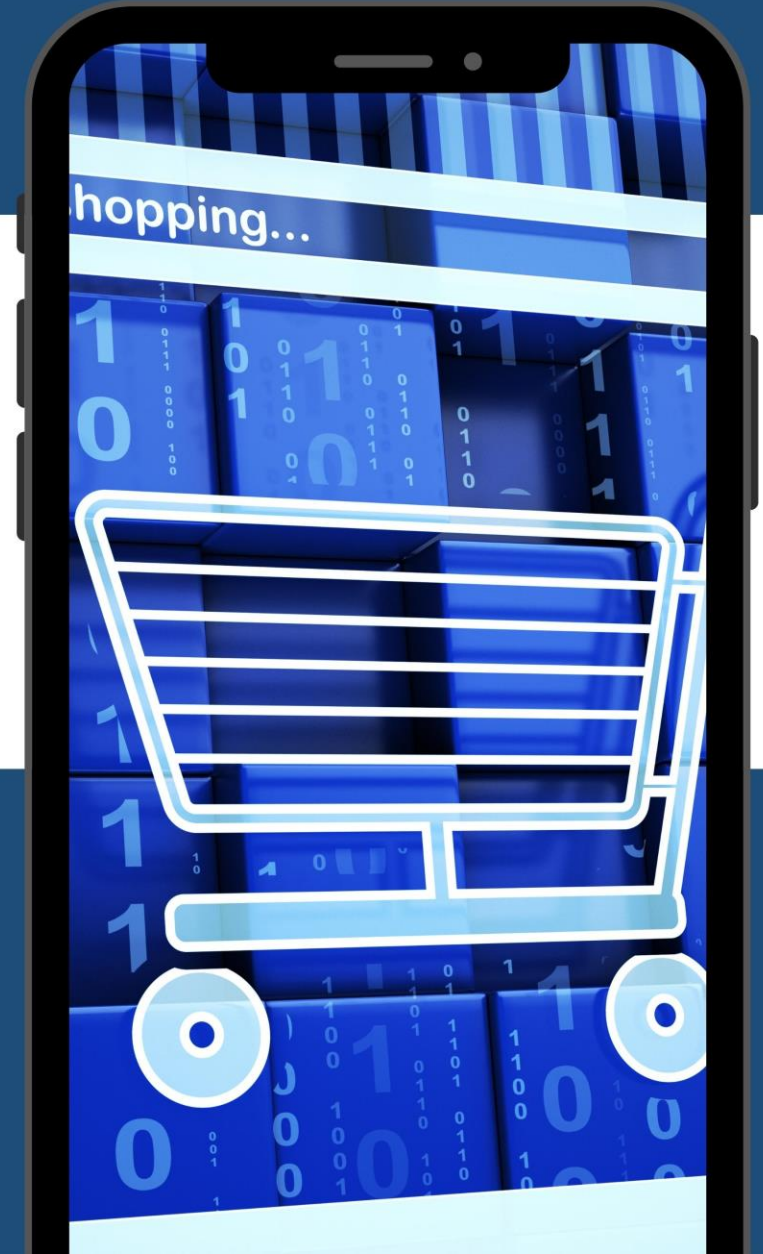
Date	Time	Time	Time	Place
14-5-24 Tuesday	9.30 pm EGY	9.30 pm KSA	10.30 pm UAE	Online Zoom

CLUB FOUNDER, HOST
DR. MAHMOUD BANGAT
LEGENDARY DIRECTOR



Instructor
MR. AHMED FARES
E-COMMERCE CONSULTANT

النحول إلى التجارة الإلكترونية



قبل أن نبدأ أنت من في هذه اللحظة ???





تأثير التجارة الإلكترونية على قطاع الأعمال

يسعد بالحدث إليكم - اسنشاري تطوير المشاريع الرقمية - أحمد فارس





حلو الكلام؟

هاشتجها

#كلام_زين

@Ahmed_fares28

بنا

لا



الأرقام دائماً مهمة لتحديد مسارك الصحيح



أثر الكورونا على النجارة الإلكترونية



حالة المتاجر الإلكترونية في المملكة

2020



حالة المتاجر الإلكترونية في المملكة

2020

ارتفاع متوسط السلة



ارتفاع متوسط السلة
الشرائية الى 25% في المتاجر.

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



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

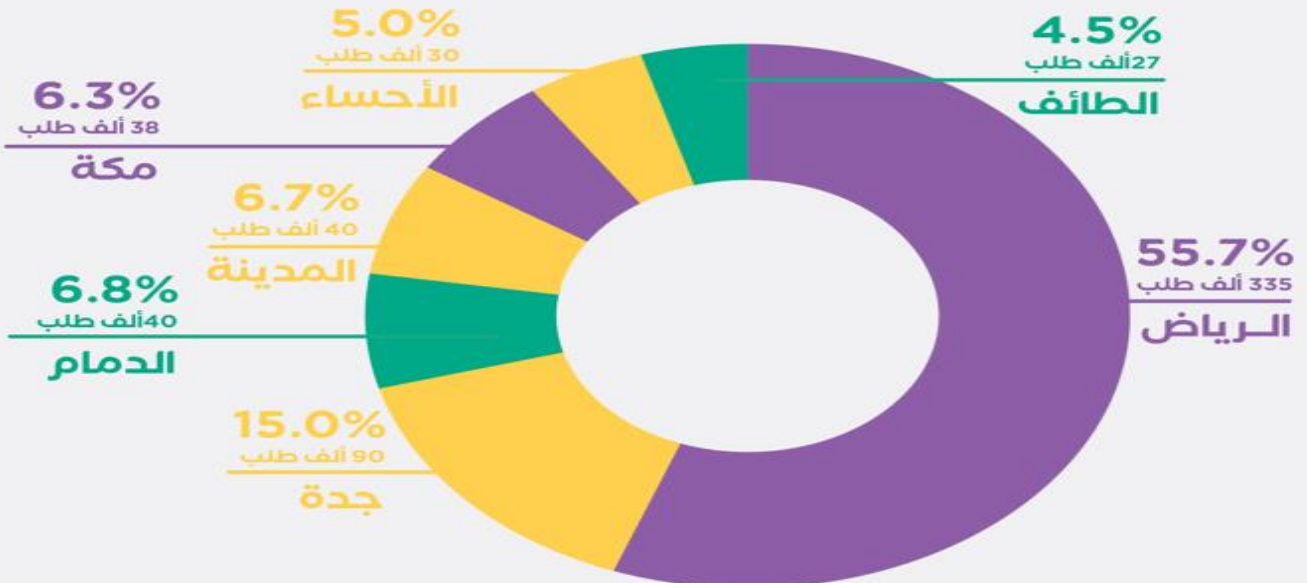
ارتفاع ضعفين ونصف 2.5x في الطلب.

ارتفاع نسبة إعادة الشراء



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

عدد الطلبات في مدن المملكة





المتاجر والمنصات الإلكترونية



21534 2018

25105 2019

28676 2020

36447 2021



حلو الكلام؟

هاشتجها

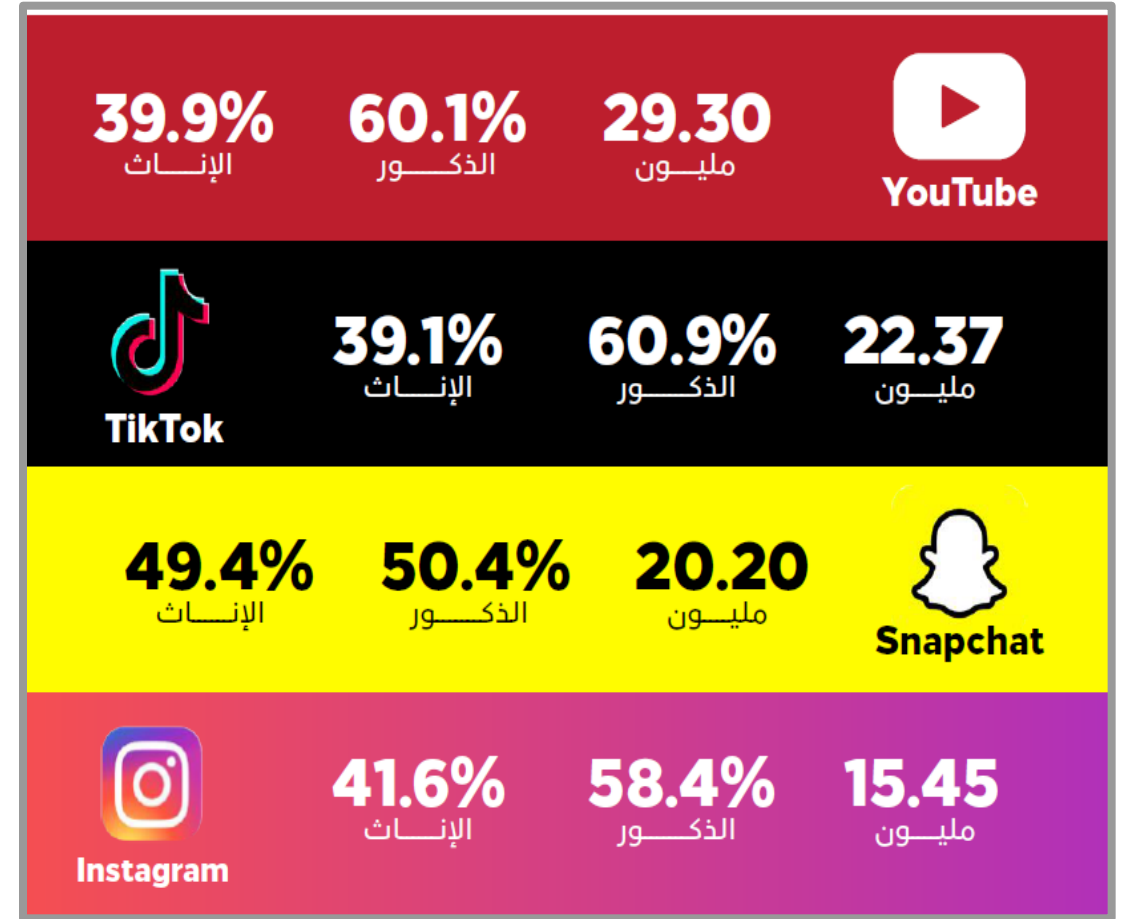
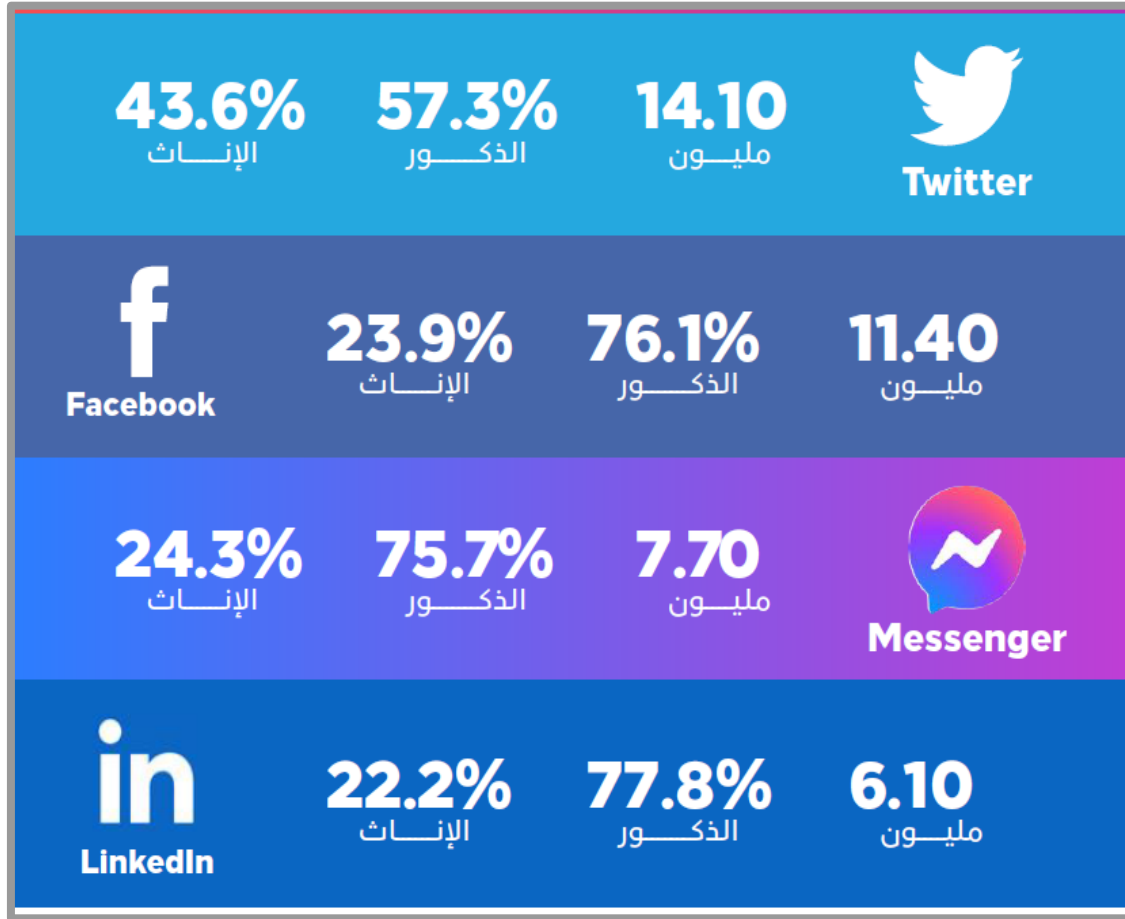
#كلام_زين

@Ahmed_fares28

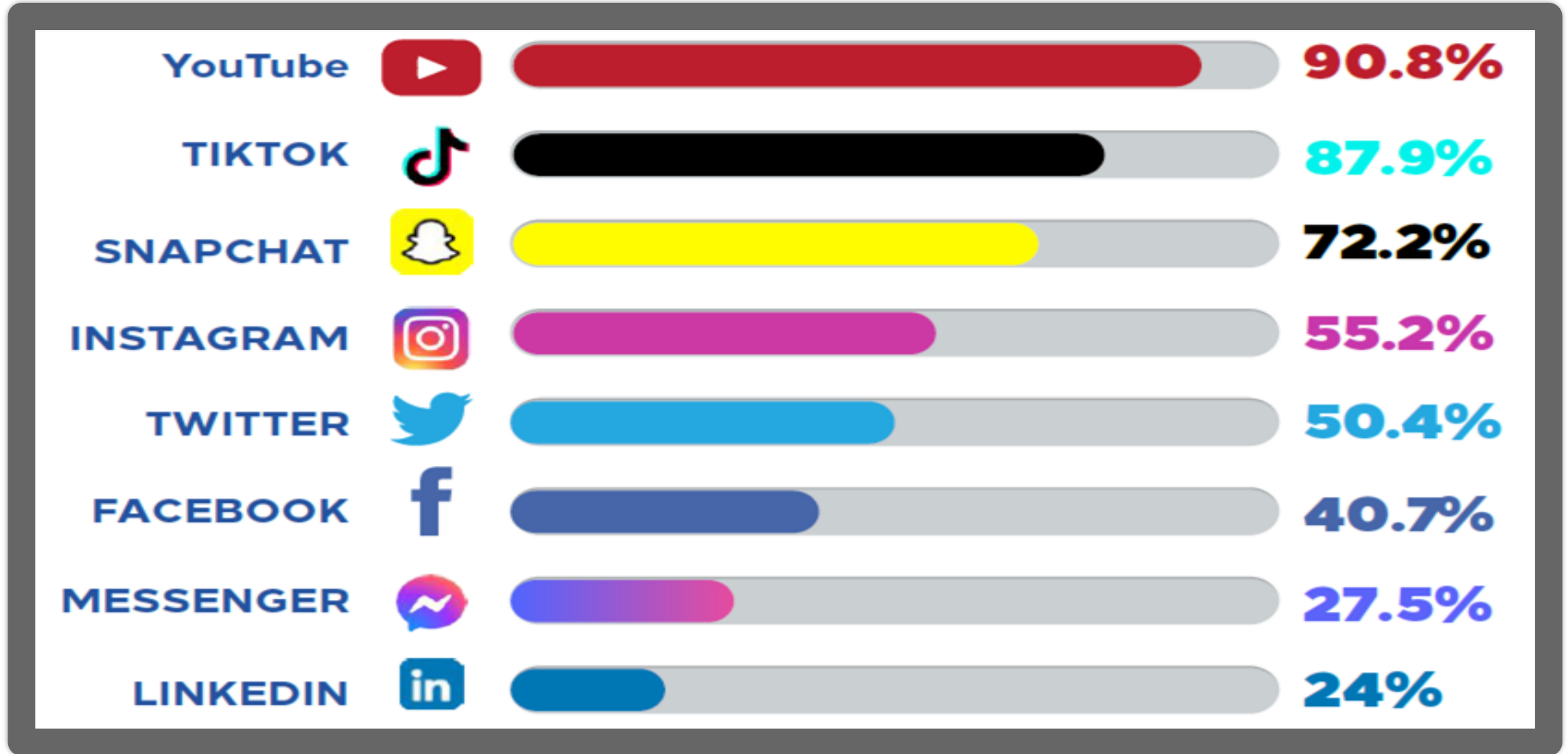


النحول السريع في 2022

مستخدمو وسائل التواصل الاجتماعي



الوصول المحتمل للإعلانات





المحتوى المرئي الأكثر رواجًا



24.6%
البث المباشر



31.5%
الشروحات



43.4%
مضحكة



47.9%
الأغاني



92.2%
المتنوعة



22.7%
المؤثرين



19.8%
الألعاب



28.5%
الرياضة



23.8%
مراجعة
المنتجات



37.7%
التعليمي

النسبة من مستخدمي الإنترنت ما بين 16 حتى 64 سنة



حلو الكلام؟

هاشتجها

#كلام_زين

@Ahmed_fares28

أرقام وإحصائيات

عن التسوق الإلكتروني في المملكة

المتاجر الإلكترونية هي المستقبل للتجارة والاستثمار في العالم؛
مما قد يحيل المتاجر التقليدية إلى التقاعد.

إمكانات سوق التجارة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية

يبلغ نمو سوق التجارة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية **19.3** مليار ريال سعودي في عام 2021 أي ما يقارب **6%** من إجمالي سوق التجزئة البالغ **347.2** مليار ريال سعودي ، ومن المتوقع أن يصل نموه إلى **34.7 %** مليار ريال سعودي بحلول عام 2026 أي **76 %** من إجمالي السوق لعام 2026 .





36447

مجموع عدد المتاجر الإلكترونية المسجلة في منصة "معروف"
منذ بداية عام 2020 م حتى الربع الثالث، والتي أفصحت عنها
وزارة التجارة بنسبة ارتفاع **171%** مقارنةً بالعام الماضي.



80 مليار ريال

حجم سوق التجارة الإلكترونية في المملكة بنمو متزايد
يبلغ **14%** مقارنةً بالعام الماضي



43 مليون مستخدم

النسبة المتوقعة لنمو عدد مستخدمي المتاجر الإلكترونية في المملكة بنسبة ارتفاع **31%** بحلول عام 2024 م



السعودية في المرتبة الـ 13

في مؤشر القدرات الرقمية، و11 في القدرة على التكيف مع الإطار القانوني للأعمال الرقمية عالمياً.

متوسط نمو سوق التجارة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية يصل إلى نسبة **11%** سنويًا.



يتسوق **73%** من سكان المملكة عبر الإنترنت.

يتسوق **73%** من سكان المملكة عبر الإنترنت.



60% من المتسوقين إلكترونياً في السعودية هم من الفئة العمرية (25 - 44).



94% من المتاجر في المملكة تقدم خدمة الدفع الإلكتروني.



87% من المتسوقين يفضلون خدمة الدفع الإلكتروني، مقارنةً
ب **66%** يفضلون خدمة الدفع عند الاستلام.



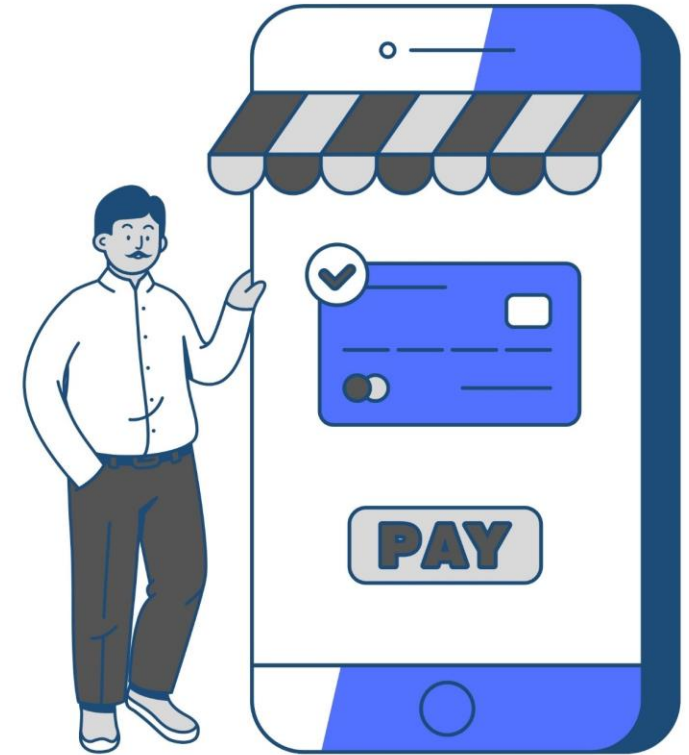
حلو الكلام؟

هاشتجها

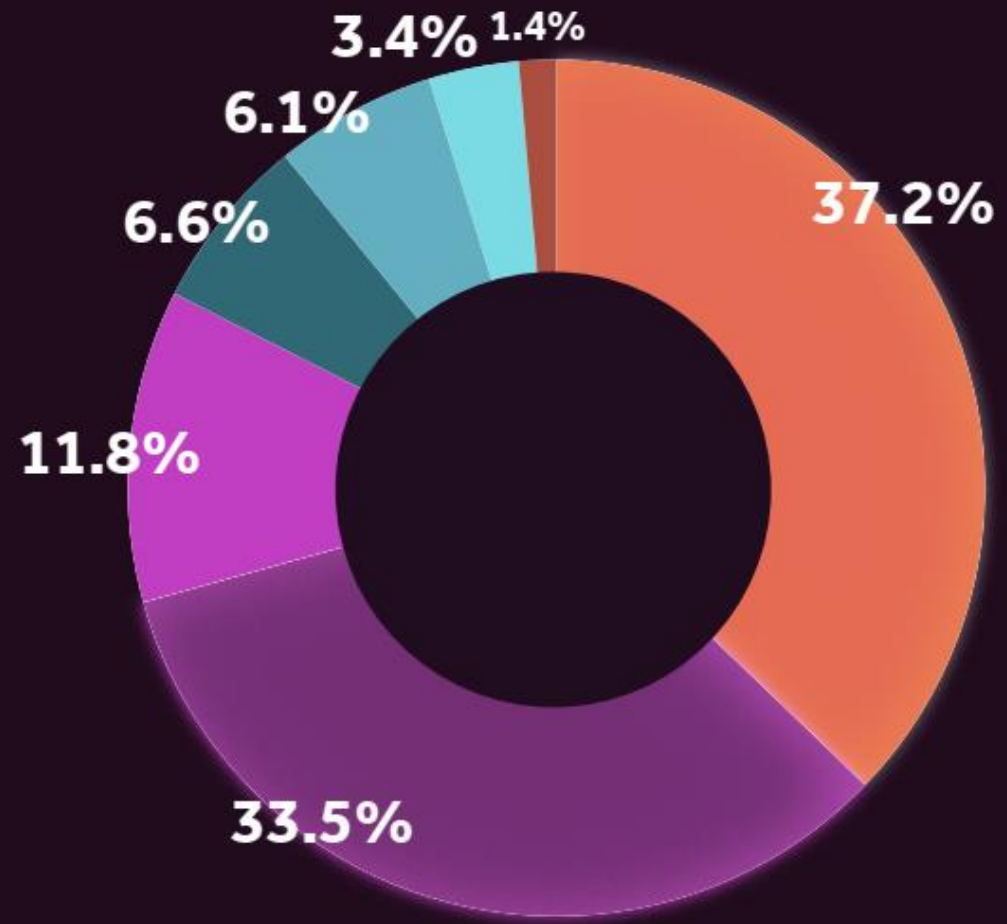
#كلام_زين

@Ahmed_fares28

أكثر المنتجات شراءً عبر المتاجر الإلكترونية



- الأطعمة والمشروبات.
- الملابس والإكسسوارات.
- الإلكترونيات.
- السوبر ماركب والهاير ماركت.
- العطور ومستحضرات التجميل.
- الأثاث والأدوات المنزلية.
- الهدايا والورود.



في تقرير الرقمنة السعودية 2022

إدارة وبناء الممارس الإلكتروني

مع احمد فارس

استشاري تطوير المشاريع الرقمية والتجارة الإلكترونية
ومدير التسويق في متجر ريفي



استخدام الإنترنت

93.6%

استخدام غير
السعوديين للإنترنت

92.5%

استخدام
السعوديين للإنترنت

93%

استخدام الأفراد
للإنترنت

94.4%

استخدام الذكور
للإنترنت

90.8%

استخدام
الإناث

82.3%

مشاركة الأفراد في
شبكات التواصل
الاجتماعي

93.4%

مشاركة الإناث في
شبكات التواصل
الاجتماعي

94.3%

مشاركة الذكور في
شبكات التواصل
الاجتماعي

إجمالي السكان

35,647,323

توزيع السكان على الفئات العمرية

42.2%
الذكور



57.8%
الإناث



السكان الأقل
من 15 سنة

13.2%

السكان الأقل
من 5 سنوات

3.1%

السكان من
65 سنة فأكثر

3.8%

السكان من
15-64 سنة

75%



حلو الكلام؟

هاشتجها

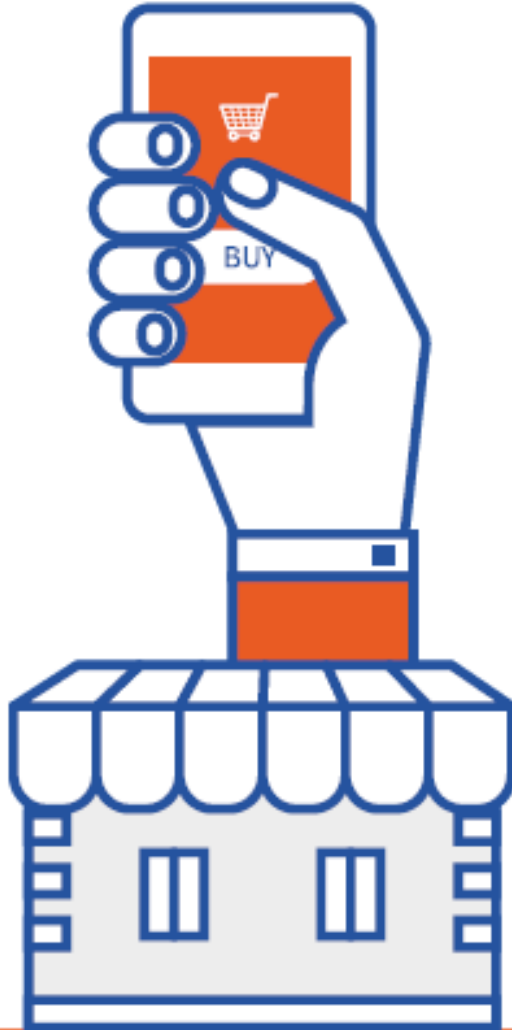
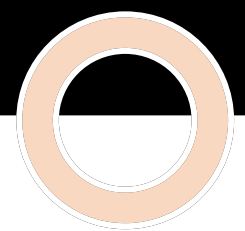
#كلام_زين

@Ahmed_fares28



المدفوعات والتجارة الإلكترونية





التجارة الإلكترونية

21.43

مليون

المتسوقون إلكترونياً

42.3%

استخدام الهواتف الذكية
في الشراء

38+

مليار ريال

الإنفاق على التجارة
الإلكترونية



حلو الكلام؟

هاشتاجها

#كلام_زين

@Ahmed_fares28

E-COMMERCE



6 عوامل
بتساعدك في اختيار المنتج
الذي تسوقه عبر متجرك



كيف أختار المنتج المناسب لبيعه ؟



قدم منتجات نحل مشكلة لدى عملائك
ونسهل حياتهم ونوفر لهم الوقت والجهد

اختر منتجات ننتطلب شراء ملحقات إضافية
مثل الإكسسوارات وأدوات الجمال والعناية
الشخصية

كن من أوائل من يقدم المنتجات الشائعة أو
التrend في بدايتها .

ابتعد عن الإلكترونيات لأن حجم المنافسة فيها
مرتفع وهامش ربح قليل

ابتعد عن المنتجات القابلة للكسر في بداية
تجارتك

اختر المنتجات التي لها سمعة حلوة وصيئة
جذاب





حلو الكلام؟

هاشتاجها

#كلام_زين

@Ahmed_fares28

PROJECT

اخترت المنتج المناسب ،
كيف اعرضه بطريقة جذابة ؟





كيف أعرض منتجاتي بطريقة جذابة؟

مسابقات لا مفر لها

سعر المنتجات بناء على التكلفة من خلال إضافة نسبة ربح مناسبة.



اطلب المنتج لنفسك حتى تفهم رحلة المنتج قبل وصوله للعميل المستهدف.



اعرض صور احترافية بجودة عالية.



كتابة وصف احترافي يركز على سرد ميزات المنتج وتوظيف آراء العملاء السابقين في حال توفرها.





حلو الكلام؟

هاشتجها

#كلام_زين

@Ahmed_fares28

هل سمعت عن
التسويق
بالمحتوى؟





فما هو التسويق بالمحتوى ؟



CONTENT MARKETING



أهم ثلاث أسباب
للاهتمام بالمحتوى

3

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

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

2

الوصول إلى المزيد من
المشتريين 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.

1

المحتوى يُساعدك على بناء
الوعي بعلامتك التجارية.

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



حلو الكلام؟

هاشتجها

#كلام_زين

@Ahmed_fares28

مزايا التسويق بالمحتوى





مزايا التسويق بالمحتوى



- تحسين الصورة الذهنية للجهات.
- تعزيز القرارات الشرائية ورفع مستوى المبيعات
- والتفاعل مع العلامة التجارية .
- سهولة الوصول للجمهور المستهدف .
- يساعد في بناء علاقات .
- يساهم في إبقاء الجمهور أكثر فترة ممكنة
- في منصتك .
- يصل إلى شرائح أكبر .
- يتقنع الآخرين من خلال نشر المعرفة
- والمعلومات والقيع .
- التسويق بالمحتوى يقربك من جمهورك .
- يعرفك على التفاصيل التي يحبونها في
- منتجاتك والتي لا تروق له .



حلو الكلام؟

هاشتجها

#كلام_زين

@Ahmed_fares28

7 | خطوات توضيح لك كيف تركز على المضمون أثناء

كتابة الوصف الإبداعي لمنتجك



لكتابة وصف إبداعي لمنتجك

7 تكنيكات

01 حدد عميلك بدقة

واعرف الكلمات التي يستخدمها

02 ركز على فوائد المنتج

أكثر من المزايا والقيمة التي
ستضيفها إلي حياة عميلك

03 ابتعد عن الكلمات العامة

التي تجعل العميل يفقد
اهتمامه بمنتجك

04 كن منطقياً

وابتعد عن المبالغة



05

نجنب كلمات التفضيل

إلا إذا كان لديك دليل يثبت ذلك .

06

دع عميلك يندخل الشعور

من استخدام المنتج من خلال الكلمات
المحفزة للحواس .

07

استخدم السرد القصصي

في وصف المنتجات .





*كاتب

*مصمم

*مدير العمليات

*المدير الإبداعي

*مدير المشروع

*المدير الفني

*متدرب ١

*متدرب ٢

إعادة
اكتشاف

ملهم
لجماهيرك
أو عملائك

حديث في
أسلوبه
ومتجدد
في طرحه

تفصيلي
يميزك
عن غيرك

واسع
في تطبيقاته

يفتح
الباب
للحديث عنك

الـ محـ تـ وى



حلو الكلام؟

هاشتجها

#كلام_زين

@Ahmed_fares28

بعض الأفكار المهمة لنجاح منجرك الإلكتروني





1- Blog



2- Social Media Posts



3-Email Marketing



4-Video



5-Influencer Marketing



حلو الكلام؟

هاشتجها

#كلام_زين

@Ahmed_fares28



يا نرى بعد كل هذا



هل ممكن يفشل منجري
الإلكتروني ...

أسباب فشل أي متجر إلكتروني

الأرباح التي حققتها التجارة الإلكترونية في السنوات العشر الأخيرة أغرت الكثير بدخول هذا المجال ظناً منهم أنهم على أعتاب نقلة توعية 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 الشريد القادم بالمناسبة) ولكني أحب أن أتحدث اليوم عن الفشل حتى لا تتكرر الأخطاء قبل ان تشرع في دخول مجال التجارة الألكترونية .

انتبه لتلك الأمور فبسببها فشلت عشرات المتاجر الإلكترونية ... فاحرص أن لا تلحق بهم



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: إذا كل الطرق تصلح لك
والرؤية هنا تتناقض مع من يدخلون إلى مجال التجارة الإلكترونية من باب التجربة.

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

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

الخطوة الأولى: ضع رؤية وخطط بناءً عليها

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

2 | استهداف الجمهور بشكل خاطئ

لنكن واقعيين : أنت لست أمازون أو نون .. أنت مهر 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 ؟

هل جربت استهداف ملاك سيارات كامري
في الرياض ؟

هل جربت استهداف كارهي التسوق عن الملابس في زحام
المولات ؟

كلما ضاقت مساحة استهدافك كلما كان ذلك أفضل في البداية
وكلما كبر حجم متجرك الإلكتروني كلما اتسعت مساحة استهلاكك
أكثر ... لا تقلق الأمر يحتاج فقط إلى وقت .

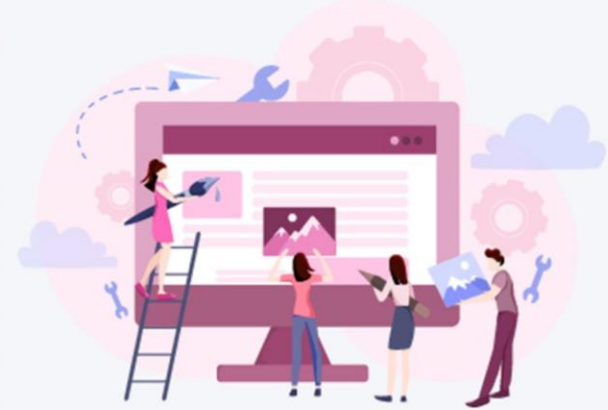


٣. التسعير الخاطئ

قديمًا، 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 تباع جوانات واكسسواراتها، فهذا منتج يتواجد لدى الكثيرين، فلا تبالغ بتسعيره





4 | نجاهل جوجل

أنا اتحدث عن ECOMMERCE WEBSITE فكيف
يستقيم ألا يكون له وجود معتبر على جوجل ؟
جوجل يدخل عليه المليارات يومياً بحثاً 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 .

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

تحدثنا من قبل عن علم تهيئة المواقع لمحركات
البحث SEO هذا العلم يحتل مكانه رفيعه في عالم
التسويق الرقمي . وعليه يقوم نجاح عشرات
المشاريع الإلكترونية عبر الويب هذا هو النشاط
التسويقي الأمثل الذي يجب أن نستثمر فيه بدون
تردد أو قلق أو ندم هو أن تكون أو لا تكون .





5 | مصاريف شحن مبالغ فيها

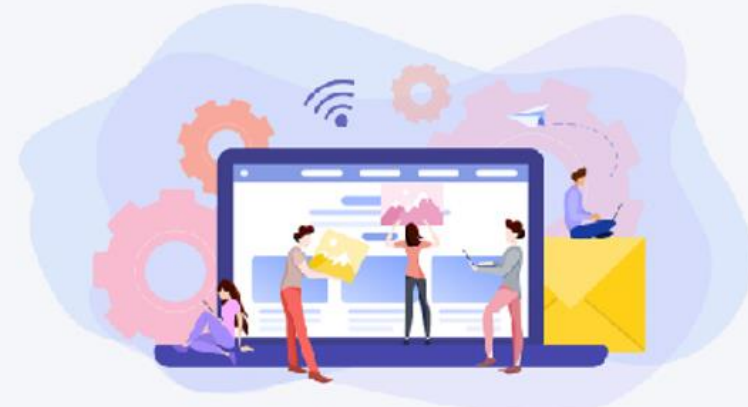
هل يمكنك تقديم خدمة شحن مجاني ؟ إن استطعت فافعل .
هل يمكنك دمج مصاريف الشحن في سعر المنتج ؟ إن استطعت فأفعل .
هل يمكنك وضع حد أدنى من المشتريات للشحن المجاني ؟ افعل أي إجراء
يزيل هداع الشحن عن ذهن العميل . يمثل خطوة لإتمام عملية الشراء .

6 | خدمة عملاء سيئة

تمثل نسبة خدمة العملاء السيئة 16 % 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، ركافة 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 الشريد القادم سأحدثك عن كيفية نجاح متاجر عالمية كبرى مثل أمازون، كي تحذو حذوها فانتظرنى

والآن أخبرني: هل اقتربت أحد تلك الأخطاء من قبل؟ أهتم للسمع منك

(8) المحتوى الضعيف

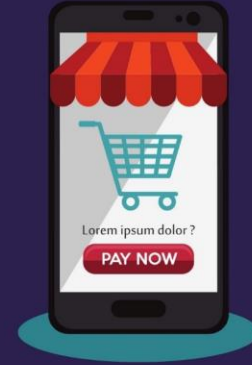


إهمال واجهة المستخدم ونجربة العميل

(9)



10 | ضعف استراتيجيات التسويق



11- ضعف

استراتيجية التسويق





12- إهمال تحسين محركات البحث



حلو الكلام؟

هاشتاجها

#كلام_زين

@Ahmed_fares28

أهمية سيو المتاجر الإلكترونية لنجاح المنتجات



1

نحديد أولويات الصفحات التي بحاجة للتحسين



2

الترتيب الحالي لمنجرك في نتائج بحث Google





3
تحليل
المنافسين



4

نحليل الجمهور



حلو الكلام؟

هاشتجها

#كلام_زين

@Ahmed_fares28

وبالنهاية



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
- تأثير التجارة الإلكترونية - مكاتفة





للتواصل على أي منصة من الشبكات

الاجتماعية

من أي متصفح أو جوجل أكتب هذا الرقم

0333.tel



شكرا لحسن تفاعلكم

أحمد فارس

استشاري تطوير المشاريع الرقمية

ونمو المتاجر الإلكترونية

@Ahmed_fares28