

منشآت  
monsha'at

المهنة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة  
Small & Medium Enterprises General Authority

## المنتجات في المتاجر الالكترونية

# المحتويات

البيع عبر الإنترنت

اختيار المنتجات

مقدمة

حين تقرر إنشاء متجر عبر الإنترنت عليك التفكير بتفاصيله من اختيار اسم المتجر، والمنتجات المراد بيعها، والعلامة التجارية، وتصميم الموقع، واستراتيجيات التسويق، وبرامج الولاء، والشحن والتسليم، وغيرها. ويجب عليك عند الاختيار التركيز على النقاط التالية:

- المنافسة الشرسة
  - أسواق المنتجات المُشبعة
  - مطالبة المستهلكون بالراحة أكثر من أي وقت مضى
- في حين أن كل التفاصيل أعلاه جوهرية لاستراتيجية متجر ناجحة، إلا أنه لاقيمة لها بدون منتج رائع يدعمها.

### ما نوع المنتجات التي يمكنني بيعها عبر الإنترنت؟

بغض النظر عن الصناعة التي تعمل بها، يوجد نوعان من المنتجات التي يمكنك بيعها:

#### المنتجات السلعية



هي سلع أو خدمات أساسية أو عالية الطلب أو شائعة يمكن أن تكون مادية أو رقمية وهي المنتجات التي يحتاجها الجميع، وهي التي تُشكل الغالبية من مبيعات الإنترنت كالطعام أو الملابس أو ألعاب الأطفال وغيره.

#### المنتجات المتخصصة



هي سلع أو خدمات تخدم قاعدة عملاء محددة وفئة منتج، في الكثير من الحالات تعتبر هذه المنتجات فريدة من نوعها مما يجعلها مميزة وبناءً عليه فلا تُباع بكميات كبيرة بل يتم تصنيعها عند الطلب فقط مثل طعام فريد من نوعه أو حافظة جلدية مميزة.

#### كما يمكن لأصحاب المتاجر بيع المنتجات بنوعيتها



حيث يمكن تقديم منتجات سلعية ومتخصصة لعملائك مع تقديم تجربة على العلامة التجارية لإعداد متجر عبر الإنترنت لتحقيق النجاح.

يتطلع كل صاحب متجر على الانترنت لأن يصبح شركة كبيرة على غرار بعض العلامات التجارية الأكثر شهرة في (D2C – Direct to Consumer) وهو نموذج عمل حيث تقوم الشركات بتصنيع منتجاتها وبيعها في قنواتها الخاصة، لكن الحقيقة هي أنه سوق المنتجات المُشبعة اليوم صعب من حيث توليد أفكار للمنتجات.

## 1. تحديد أو صناعة المنتجات التي تحل مشكلة

ما هي العوامل التي تساعد في نجاح أو فشل المنتج؟ إن تحديد المشكلة بوضوح هي الخطوة الأولى لحلها بسهولة، كما يمكن أن تتواجد فرص أخرى لنجاح المنتج في مجالات غير المجالات المتوقعة.

## 2. ابحث عن المنتجات التي تحبها أنت والكثيرون

إن بدء عملك الخاص يأخذ ساعات طويلة فكونك شغوقاً بما تفعله سيساعد على تخطي الأوقات الصعبة وصياغة رسالة العلامة التجارية التي تتحدث إلى الناس بطريقة هادفة وجذابة.

### ماهي الدافع وراء عملك على الإنترنت؟

من خلال الاستثمار العاطفي في منتجك يمكنك تقديم قيمته ورسالته بشكل أفضل بالإضافة إلى أنها ستساعدك على التميز أمام المنافسين.

## 3. البحث عن المنتجات ذات العلامات التجارية المحتملة

بعد تحديد المنتج المحتمل لحل مشاكل المستهلكين، الخطوة التالية هي إنشاء رسالة علامة تجارية يمكن أن تكون ذات تأثير كبير في مساحة التجارة الإلكترونية التنافسية، صياغة العلامة التجارية المميزة استثمار طويل المدى فلا بد من تخصيص الوقت للبحث ومحاولة فهم الجمهور لبناء علامتك التجارية وفق رغبتهم.

### 4. الانتهاز المبكر للاتجاهات الصاعدة

عليك الاستفادة من الأسواق الناشئة وتحديد مكانًا لعلامتك التجارية، ولضمان النجاح في ذلك عليك الاطلاع بشكل دائم على المنتجات والخدمات الرائجة ومن ثم إطلاق متجرك للاستفادة منها قبل أن تصل إلى الذروة الشعبية. كما أن التنقل المبكر في الاتجاهات يمكن أن يمنح عملاً جانبياً إيجابياً كبيراً، من خلاله تُتيح لك الفرصة لامتلاك كلمات رئيسية تساهم في تحسين محركات البحث وترسخ نفسك كشركة رائدة في السوق الذي تخدمه.

### 5. البحث عن المنتجات التي تلبى رغبات العملاء

ينفق المتسوقون غالباً المزيد من الأموال على رغباتهم بشكل أكبر من احتياجاتهم حيث يأتي مع الإنفاق ولاء للعلامات التجارية التي تفهم رغباتهم وتلبي احتياجاتهم.

### 6. تحديد وخدمة الشرائح المتخصصة

غالباً يسبب تلبية احتياجات الشرائح المخصصة تفاعل شديد من الفئة المستهدفة وبالتالي نجاح أعمال التجارة الإلكترونية لأن بناء منتج يحل مشكلة لشريحة مخصصة يساعد في بناء الوعي بالعلامة التجارية وتزيد نسبة الاقبال على المتجر.

### 7. اكتشاف فرص التجارة

كرائد أعمال عليك الانتباه لكيفية تصرف المجتمع، تساءل:

- هل هناك قواعد يجب كسرها؟
- هل هناك فرص لتحسين جودة الحياة؟
- ماالمنتجات التي تكتسب العملاء سريعاً؟

بعض التساؤلات قد تدفعك لمواكبة ما يحدث في العالم وتحديد فرص الأعمال التجارية عبر الإنترنت، بالإضافة إلى ذلك تقييم نقاط قوتك واهتماماتك، البحث عن طرق عدة لإدارة الموارد البشرية والتقنية واتباع نهج منظم لإطلاق منتج وعمل تجاري ذو نفع كبير.

# البيع عبر الإنترنت

كيف أبدأ البيع عبر الإنترنت؟

قبل البدء في إنشاء متجر على الإنترنت تأكد من إكمال الخطوات التالية:



الحقيقة هي أن إطلاق متجر للتجارة الإلكترونية ليس صعبًا ولكن باستخدام الأدوات المناسبة وتوفير خطة منظمة قبل الإطلاق وبعده ستكون على المسار الصحيح للنجاح.

منشآت  
monsha'at  
الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة  
Small & Medium Enterprises General Authority