التجارة الالكترونية : كيفية بدأ مشروع تجارة الكترونية ناجح

يبحث العديد من الأشخاص بيومنا الحالي على أفكار مشاريع تحقق لهم دخل يحقق لهم الامن المادي والاستقرار المالي, حيث يوجد الكثير من الأفكار من بينهم التجارة الالكترونية, لكن أغلب من يود بدأها لا يجد من يرشده أو يريه الطريق للعمل فيها والبدأ بها حتى تحقيق أول أرباحه منها, لذلك سنتطرق بهذه المقالة لكيفية العمل العمل على الانترنت عبر بدأ مشروع تجارة الكترونية حتى تكسب أول دولاراتك منها.

فلنبدأ أولا بمفهوم التجارة الالكترونية

ظهرت في بداية التسعينات, حيث يقصد بها عمليات البيع والشراء والمعاملات التجارية التي تتم عبر شبكة الأنترنت, وتنقسم التجارة الالكترونية الى ثلاثة أنواع :

ال b2b : أي business to business ويقصد بها المعاملات التجارية من شركة الى شركة ونأخذ على سبيل المثال المعاملات التجارية بين شركات المواد الأولية وشركات التصنيع.

ال b2c : أي business to consumer ويقصد بها المعاملات التجارية من شركة الى العميل وهذا هو النوع الذي سنعمل عليه حيث يقصد بها الشركات التي تبيع منتجات أو خدمات للعملاء الأفراد.

ال c2c : أي consumer to consumer ويقصد بها المعاملات التجارية بين الأفراد كمنصات العمل الحر على سبيل المثال.

كيف يمكنك بدأ التجارة الالكترونية

لتبدأ مشروع تجارة الكترونية ناجح تحتاج فقط بعض الدراسة واتباع الخطوات التالية التي جمعناها من أكثر الأشخاص نجاحا فيها والذين قامو ببناء متاجر ناجحة على الأنترنت, وهذه الخطوات هي :

أولا : اختيار النيتش الذي ستشتغل عليه

يجمع جميع خبراء التسويق الالكتروني والتجارة الالكترونية على أن اختيار النيتش أي المجال الذي ستتخصص فيه كنيتش المطبخ أو نيتش الملابس أو نيتش الرياضة أو نيتش المرأة أو نيتش الكتب الذي اشتغلت عليه امازون في بدايتها والتي قامت بالتوسع فيما بعد لتبيع أي شيء قابل للبيع في يومنا هذا, والتي ننصحك بالسير على منهجها والعمل على التوسع يوما بعد يوم.

ثانيا : انشاء متجر الكتروني

تعبتر ثاني خطوة في طريق بناء مشروع تجارة الكترونية ناجح هي بناء متجر الكتروني احترافي لتعرض عليه المنتجات التي تريد بيعها على شبكة الانترنت, اذا كنت لا تمتلك أي خبرة بعالم التقنية فلا تقلق حيث أصبح انشاء موقع الكتروني أسهل من أي وقت مضى حيث يمكنك انشاء واحد في بضع دقائق عبر أحد البرامج المشهورة التي تقدم لك هذه الخدمة ك shopify و youcan.

ثالثا : اختيار المنتوج المناسب

حيث يجب اختيار المنتج المناسب الذي ستبدأ ببيعه على متجرك الالكتروني, حيث يجب عليك البدأ بدراسة السوق وما يحتاجه جيدا ثم البدأ في البحث عن مورد يزودك بالمنتوج, اما مصنع أو مورد محلي أو يمكنك التواصل مع موردين صينيين عبر موقع علي بابا الذين يتميزون بمنتجاتهم التي لن تجدها باي مكان اخر.

رابعا : التسويق لمتجرك الالكتروني

وصلنا للنقطة التي التي يرتبط نجاحها بنجاح موقعك الالكتروني وفشلها يرتبط بفشله, حيث يجب عليك في هذه النقطة استعمال احد الأساليب لجلب العملاء المحتملين الى متجرك الالكتروني ومن ثم تحقيق عملية البيع, من ضمن هذه الأساليب وأكثرها شهرة الترويج المدفوع عبر الانترنت ومنصات التواصل الاجتماعي ك facebook و tiktok و snapchat و google ... حيث يمكنك استعمال هذه المنصات للحصول على اكبر عدد من الزوار المستهدفين بأقل تكلفة.

خامسا : التجهييز لارسال المنتوج للعميل وتوصيله له

الان وصلنا الى المرحلة ما قبل الأخيرة من البروسيس الخاص بالتجارة الالكترونية, حيث وصلنا الى مرحلة تجهيز المنتج لارساله للعميل, حيث في هذه المرحلة عليك ننصحك بتغليف المنتج باناقة والحرص على جودة المنتوج, وكذلك ننصحك بوضع الشعار الخاص بك في اطار بناء براند يثق بها العميل وتبقى راسخة بذهنه.

سادسا : استقبال واستلام مدفوعاتك من العملاء

هذه هي المرحلة الأخيرة من هذا البروسيس, والمتعلقة باستلام الأموال من العملاء حيث توجد طريقتين لاستقبالها, الطريقة الأولى وهي الدفع عند الاستلام حيث ستستلم اموالك حينما سيستلم العميل منتوجه, والطريقة الثانية وهي إضافة بوابة دفع بمتجرك الالكتروني ك stripe او 2checkout ... واستقبال اموالك حينما يطلب العميل منتجه ومن ثم تشحن له منتجه.

ختاما, نتمنى ان تكون استفدت من هذه المقالة كيفية بدأ مشروع تجارة الاكترونية ناجح والعمل على الانترنت عبر التجارة الالكترونية, ونتمنى أن نكون أرشدناك وأنرنا لك الطريق وعرفت البيزنس موديل الخاص بالتجارة الالكترونية من اختيار النيتش المناسب وحتى كسب أول أرباحك من هذا المشروع.