

دليلك

لتبدأ تجارتك الإلكترونية



محتويات الكتاب

- 01 المقدمة
- 02 ما معنى التجارة الإلكترونية؟
- 03 ما هي خطوات البدء بالتجارة الإلكترونية؟
- 03 الخطوة الأولى: كيف تختار المنتجات التي ترغب في بيعها؟
- 06 الخطوة الثانية: كيف تقوم بدراسة السوق بشكل استراتيجي؟
- 10 الخطوة الثالثة: كيف تحدد فئتك المستهدفة؟
- 13 الخطوة الرابعة: كيفية إصدار السجل التجاري بطريقة صحيحة؟
- 15 الخطوة الخامسة: كيفية التسجيل في معروف؟
- 16 الخطوة السادسة: كيف تبني متجرك الإلكتروني، وما هي أبرز منصات المتاجر الإلكترونية؟
- 18 منصة زد
- 20 منصة سلة
- 22 منصة شوبيفاي
- 24 منصة ووكومرس.
- 26 منصة ماجنتو
- 28 الخطوة السابعة: كيف تدير طلبات العملاء؟

محتويات الكتاب

31 الخطوة الثامنة: كيف تختار شركة الشحن المناسبة، وماهي أبرز شركات الشحن؟

34	شركة أرامكس
35	شركة دي اتش ال
36	شركة سمسا.
37	شركة زاجل.
38	شركة أي مكان.

40 الخطوة التاسعة: كيف تحدد طريقة الدفع المناسبة لعملائك؟

41 بوابات الدفع، وما هي أبرز بوابات الدفع؟

42	بوابة بيفورت
43	وابة باي تابس
44	بوابة هايبر باي
45	بوابة ميسر

46 حلول الشراء الآن والدفع لاحقًا، وما هي أبرز هذه الحلول؟

48	تمارا
48	تابي
48	بوست باي
48	سبوتي

49 ماهي خطوات ربط فروعك بمتجرك الإلكتروني؟



دليلك لتبدأ تجارتك الإلكترونية

تغيرت طريقة تسوقنا خلال السنوات الأخيرة بسبب جائحة فيروس كورونا، حيث نمت مبيعات التجارة الإلكترونية في جميع أنحاء العالم إلى ما يقدر بنحو **4.9** تريليون دولار في **2021**، ويقدر الباحثون في **Statista** أن ينمو سوق التجارة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية بنسبة **18.81%** في **2025** مما سيزيد حجم سوق التجارة الإلكترونية بمبلغ متوقع قدره **20.436** مليون دولار أمريكي، وهذه التطورات التقنية الهائلة شجعت العديد من الأشخاص للبدء في تجارة التجزئة الإلكترونية بالإضافة إلى إنها دفعت الكثير من تجار التجزئة التقليديين لتحويل تجارتهم التقليدية إلى تجارة إلكترونية حديثة بهدف التكيف مع اتجاهات التسوق الجديدة وجذب انتباه المستهلكين للوصول لأكبر عدد من العملاء المحتملين.

ما معنى التجارة الإلكترونية؟

يشير مصطلح التجارة الإلكترونية إلى مهنة تتيح للشركات والأفراد بيع وشراء المنتجات والخدمات عبر شبكة الإنترنت، ويمكن للمستهلكين شراء أي منتج تقريبًا عبر الإنترنت مثل المنازل، والمنتجات الغذائية من خلال الهواتف الذكية، أو أجهزة الحاسب، أو الأجهزة اللوحية. واليوم أصبحت المتاجر الإلكترونية منافسًا شرسًا للمتاجر التقليدية حيث قررت العديد من الشركات الحصول على الاثنين لتوسيع نطاق نشاطها التجاري في السوق وزيادة مبيعاتها من خلال توفير قنوات بيع أكثر عددًا وأكثر كفاءة لبيع خدماتها ومنتجاتها. لكن البدء في نشاط تجاري إلكتروني يتطلب الكثير من التخطيط الجيد.



خطوات البدء بالتجارة الإلكترونية الخطوة الأولى: حدد المنتجات التي ترغب في بيعها:

أحد أكبر التحديات التي تواجه التجار هو العثور على منتجات مميزة تنافس جميع المنتجات المشابهة لها في السوق، وهذه بعض النصائح التي ستساعدك على اختيار المنتج المناسب

حدد نوع المنتجات التي ستعرض في المتجر فهل هي:

- منتجات مادية مثل (الملابس والإكسسوارات).
- منتجات إلكترونية مثل (الدورات، الكتب).
- خدمات مثل (الاستشارات).

كيف ستحصل على المنتجات؟

في هذه الخطوة سيتم تحديد مكان الحصول على المنتجات وطرق الحصول عليها:

- يمكنك الحصول على المنتجات من خلال الدروب شيبينج (Drop-Shipping): وهو عبارة عن بيع المنتجات باسم متجرك ولكن مصدر المنتجات يكون من خلال طرف ثالث، حيث يمكنك عرض وبيع منتج ما أو عدة منتجات دون تكبد عناء عمليات الشحن والتخزين أو جمع رأس المال.

كل ما عليك فعله هو إيجاد أفضل شركات البيع بالجملة، أو شركات Drop-shipping متخصصة يمكنك التعاقد معها ثم البدء في بيع المنتجات على متجرك الإلكتروني مثل:

● Doba للدروب شيبينغ.

● Oberlo سوق للتجارة الإلكترونية.

● Sunrise Wholesale موقع دروب شيبينغ بالجملة.

● Wholesale 2B موقع دروب شيبينغ بالجملة.

● شركة SaleHoo موقع دروب شيبينغ بالجملة.

وهناك العديد من المواقع الجيدة التي يمكنك استيراد المنتجات من خلالها، ولكن عليك البحث عنها جيدًا واستخدام الموقع المناسب لك.

● يمكنك الحصول على المنتجات من خلال شرائها من تجار الجملة والمصانع. هذا الخيار الأشهر بين تجار التجزئة فعلى سبيل المثال يمكنك شراء المنتجات من:

● مصانع العلامات التجارية مباشرة للحصول على المنتجات بأرخص سعر.

● عقد صفقات مع تجار الجملة.

● المواقع الإلكترونية مثل:

● علي إكسبرس AliExpress.

● إيباي eBay.

ويمكنك التواصل مع المصنعين من كل أنحاء العالم لتتمكن من شراء السلع مباشرة من أماكن تصنيعها مثل الصين، فإذا كنت تخطط لاستيراد منتجاتك من الصين،

فهناك بعض الخطوات الأساسية التي يجب اتباعها لتضمن وصول منتجاتك بطريقة قانونية:

● **امتلاك سجل تجاري:** يمكنك استخراج وإصدار سجل من خلال بوابة وزارة التجارة، وتحديد نوع النشاط الذي تمارسه والهدف من إنشاء نشاطك التجاري، وذكر كلمة "استيراد" على البضاعة المرغوب باستيرادها.

● **مطابقة المنتجات مع المعايير السعودية:** يجب على المستورد التأكد من أن المنتجات تتوافق مع أنظمة وقوانين المملكة العربية السعودية، وأن يتأكد من عدم استيراد المواد الممنوعة من التداول داخل الأراضي السعودية مثل المخدرات، والأسلحة والمتفجرات، والأسمدة، والإطارات المستعملة أو المعاد تدويرها، والسيارات التي سبق أن تعرضت للحوادث.

● **استلام المستندات المطلوبة من المورد:** هناك بعض المستندات المطلوبة عند استيراد المنتجات مثل فاتورة الشراء الأصلية أو نسخة مصورة منها، وفاتورة دفع جزء من المبلغ، و(شهادة المنشأ) وهي الوثيقة التي تبين مصدر المنتجات المستوردة ومكان صناعتها، و(شهادة المطابقة) وهي الوثيقة التي تسجل جميع المنتجات الاستهلاكية لدى هيئة المواصفات والمقاييس السعودية.

● **اختيار طريقة الشحن:** طريقة شحن المنتجات تعتمد على نوع المنتجات المستوردة، وحجمها، ومن طرق الشحن:

✓ **الشحن البري.**

✓ **الشحن الجوي.**

● **التخليص الجمركي:** يجب أن يتم التصريح الجمركي عن أي بضائع تدخل للأراضي السعودية من خلال إصدار (بيان الاستيراد) وهو وثيقة تقدم إلى إدارة الجمارك للتعريف بتفاصيل البضائع التي سيتم استيرادها إلى المملكة العربية السعودية.

● **فسح البضائع:** الفسح الجمركي هو ربط جميع المستندات المقدمة للجمارك برقم بيان الاستيراد وتاريخه، وتقديم المستندات المطلوبة لإدارة التفتيش بالمنفذ وهذا يتيح للمستورد تتبع المنتجات قبل وبعد وصولها للجمارك.

الخطوة الثانية: قم بدراسة السوق

دراسة السوق أو ما يعرف بالتحليل التنافسي هو بحث استراتيجي متخصص في جمع المعلومات بشكلٍ مستمر حول اهتمامات العملاء والشركات المنافسة لك بهدف معرفة نشاطات المنافسين التي تشكل عائقًا أمام نجاحك، مما سيساعدك في فهم السوق بشكل أفضل ووضع خطط تسويقية ناجحة. تحليل السوق التنافسي سيمنحك نظرة ثاقبة على مجموعة من العوامل التي ستؤثر بشكل كبير على مبيعاتك وأرباحك مثل:

- التعرف على منافسيك.
- التعرف على توجه السوق السائد.
- تحديد حجم الطلب على المنتجات التي ستقوم ببيعها.
- التعرف على جمهورك واكتشاف المنصة التي يبحثون من خلالها عن المنتجات والخدمات.
- التعرف على احتياجات المستهلكين واهتماماتهم الشرائية، وهذا ما سيساعدك في وضع خطة تسويقية مناسبة لهم.
- التعرف على فجوات السوق واكتشاف اتجاهات جديدة لم يلاحظها المنافسين بعد، مما سيمنحك مكانة مميزة في السوق و سيساعدك في إطلاق منتجاتك بالشكل الأقرب للعملاء.

ما هي أنواع البحوث التي يمكنك استخدامها لجمع بيانات السوق؟

- **الأبحاث النظرية:** وهي دراسة الأبحاث، والكتب، التي أجراها الباحثون عن السوق.
- **الأبحاث الأولية أو الميدانية:** وهي عبارة عن إجراء الأبحاث وجمع المعلومات الخاصة بالسوق المراد الدخول له.

وهناك نوعان من الأبحاث الأولية أو الميدانية:

- **الأبحاث النوعية:** وهي أبحاث تهدف إلى فهم دوافع المستهلك وعاداته الشرائية، والعوامل المؤثرة في قراراته الشرائية وما مدى تأثيره باستراتيجيات تسويق معينة أكثر من غيرها. ومن طرق إجراء أبحاث نوعية:
- **المقابلة المتعمقة:** هي نوع من أنواع البحوث التي تتم من خلال مقابلة الباحث للمستهلكين وطرح الأسئلة عليهم وتسجيل الإجابات بهدف فهم رغباتهم واحتياجاتهم مثل "استراتيجية المقابلات" التي يمكن القيام بها إما وجهاً لوجه، أو بواسطة المكالمات الهاتفية، أو عبر البريد الإلكتروني



● **مجموعات البحث:** هي نوع من أنواع الأبحاث التي تتم من خلال مقابلة 5 أو 6 من المستهلكين بهدف تسجيل ردة فعلهم تجاه منتج جديد أو حملة إعلانية معينة، بهدف التعرف على العوامل التي أثرت في قراراتهم الشرائية، كما أنها تكشف عن احتياجات العملاء الغير واضحة مثل "استراتيجية التقييمات" وهي تتمثل في اختيار عينة من الشريحة المستهدفة وإرسال المنتجات لهم مقابل تجربتها وإرسال تعليقاتهم عليها حتى يتم تطويرها.

● **الأبحاث الكمية:** وهي الأبحاث التي تخرج لنا نسب وإحصائيات السوق، ويتم فيها اختبار عينة من الفئة المستهدفة بهدف تحليل ردود فعلهم تجاه منتج جديد أو حملة إعلانية معينة مثل "استراتيجية الاستبيان أو الاستطلاع" وهو عبارة عن أداة بحث تتكون من سلسلة من الأسئلة التي يجب عليها المستهلك بهدف استخراج الإحصائيات. يمكنك استخدام أداة **Google forms** أو نماذج جوجل لإنشاء الاستبيانات ونشرها على الإنترنت بطريقة سهلة وسريعة.

وهناك بعض الأدوات الممتازة التي ستساعدك في فهم السوق بشكل جيد، وستمنحك الكثير من المعلومات عن المنافسين لتستفيد من نقاط قوتهم وتعمل على تحسين نقاط ضعفهم مثل:



● أداة **Alexa**: التي تساعد في تحديد ديموغرافية الجمهور

● أداة **Facebook Audience Insights**: التي تمكنك من خلال **Facebook Business Manager**

للوصول إلى مجموعة متنوعة من المعلومات حول الجماهير في إحدى أكبر شبكات التواصل الاجتماعية.

● أداة **Buzz sumo**: التي ستطلعك على محتوى منافسيك الأفضل أداءً.

● أداة **SEMrush**: التي تساعد في تحليل أهم الكلمات الرئيسية التي يستخدمها المنافسون.

● أداة **Mail Charts**: التي تمنحك نظرة ثاقبة عن التسويق عبر البريد الإلكتروني لمنافسيك.

الخطوة الثالثة: حدد فئتك المستهدفة

الفئة المستهدفة أو الجمهور المستهدف هم الأشخاص المهتمين بمنتجاتك أو خدماتك. تحديد شريحةك المستهدفة سيساعدك على فهم طبيعتهم الشرائية مما يجعل عملية التواصل معهم والتأثير في قراراتهم الشرائية أبسط بكثير، ومن العوامل الرئيسية التي يجب التركيز عليها عند دراسة وتحليل الفئة المستهدفة:

- **الجنس:** هل المنتجات مقدمة للنساء، أو الرجال أم كلاهما.
- **الموقع الجغرافي:** ما هي المناطق التي تتواجد بها فئتك المستهدفة.
- **اللغة:** تحديد اللغة المستخدمة في نشر المحتوى سيساعدك على التواصل مع العملاء بشكل أفضل.
- **تحديد مشاكلهم:** تحديد المشكلة التي يعاني منها العملاء سيساعدك على تقديم المنتجات أو الخدمات المناسبة.
- **المستوى المعيشي:** بعض الخدمات والمنتجات لا يستطيع الجميع شرائها.

ما أهمية تحديد الجمهور المستهدف؟

تحديد الفئة المستهدفة سيضمن وصول منتجاتك و حملاتك الإعلانية للأشخاص الذين يبحثون عنها.

تحديد جمهورك المستهدف سيؤثر على:

- تصميم علامتك التجارية.
- طريقة تسويقك للمنتجات.
- اللغة المستخدمة في التسويق.
- سعر المنتجات.
- التعديلات التي ستجريها على المنتجات.

كيف تحدد جمهورك المستهدف؟

هناك مجموعة من الأسئلة التي ستحدد مسار جمعك للمعلومات عن عملائك المحتملين:

● ما هي أكبر المشاكل التي تواجههم؟

حاول فهم جميع احتياجاتهم واغتنم الفرص المناسبة لحل مشاكلهم وتلبية جميع رغباتهم من خلال منتجاتك أو خدماتك التي ستقدمها لهم.

● أين سيبحث عنك العملاء؟

حدد جميع القنوات والمنصات التي يتفقدونها العملاء بحثاً عن مصادر ومعلومات عن منتجات جديدة، وذلك لكي تتمكن من عرض جميع منتجاتك وخدماتك عليهم بأساليب مختلفة إما مرئية أو مكتوبة واحرص على استخدام اللغة والأسلوب الذي يحبون.

● كيف سيغير منتجك حياتهم للأفضل؟

جميع المستهلكين يبحثون عن منتج مناسب يجعل حياتهم أسهل، ولأن منافسة سوق التجزئة ليست سهلة فمن الضروري أن تحدد مميزات منتجاتك التي تنافس ما يشابهها في السوق ويجعلها مختلفة عن بقية منافسيك.

● كيف يمكنهم الوثوق بك؟

ثقة العميل بك هي كل شيء لذلك عليك أن تكسب ثقة عملائك من خلال الاستماع الجيد لهم وفهم احتياجاتهم، وحاول الحفاظ على علاقة جيدة مع العميل وتقدير الردود الإيجابية على منتجاتك وخدماتك وحاول التعامل مع الردود السلبية بكل سرعة لتفادي تفاقم المشكلة.

من أين ستجمع معلومات فئتك المستهدفة:

● الاستبيانات:

عبارة عن مجموعة من الأسئلة المتسلسلة التي يقوم الباحث بإعدادها بهدف الحصول على نتائج معينة. ستتمكن الاستبيانات من اكتشاف دوافعهم ومواقفهم واهتماماتهم، وأكثر المؤثرات على سلوكهم التجاري، يمكنك استخدام أداة Google forms أو نماذج جوجل لإنشاء الاستبيانات ونشرها على الإنترنت بطريقة سهلة وسريعة.

● المقابلات:

يمكنك مقابلة مجموعة من الناس وسؤالهم عن احتياجاتهم، والتحديات التي يواجهونها، والمنتجات التي يستخدمونها، وهذا يساعد التجار على فهم طريقة تفكير العملاء بشكل أفضل.



الخطوة الرابعة: إصدار سجلك التجاري

السجل التجاري هو وثيقة تُصدر من وزارة التجارة تتضمن جميع البيانات المتعلقة بالتجار أفرادًا كانوا أو شركات ونشاطاتهم التجارية. تعد هذه الخطوة من أهم الخطوات التي تضمن لك بداية تجارتك الإلكترونية بطريقة قانونية تحفظ حقوقك وتحدد واجباتك. إصدار السجل التجاري يتطلب دفع رسوم وقدرها ٢٠٠ ريال للسجل التجاري الرئيسي، و١٠٠ ريال للسجل التجاري الفرعي للسنة الواحدة، درجة الاشتراك ورسوم الغرفة التجارية المضافة على السعر يحددها مبلغ رأس المال.

متطلبات إصدار سجل تجاري:

- **جهز معلوماتك الشخصية** مثل الاسم، وتاريخ الميلاد، والتوقيع.
- **جهز معلومات نشاطك التجاري** مثل العنوان ويمكن للتاجر استخدام موقع إقامته في حال عدم وجود محل للنشاط التجاري.
- **جهز مبلغ رأس المال.**



ما هي خطوات إصدار السجل التجاري

- توجه إلى موقع وزارة التجارة.
- سجل الدخول إلى الحساب.
- توجه إلى سجلاتي وقم بالضغط على أيقونة "إصدار سجل تجاري".
- حدد نوع الاسم التجاري (اسم محجوز، أو اسم قائم، أو اسم شخصي).
- حدد نوع النشاط التجاري.
- حدد مدة السجل التجاري من سنة إلى خمس سنوات.
- أدخل جميع بياناتك (السنة المالية، رأس المال، عنوان المنشأة، بيانات الاتصال).
- ستتقل إلى نافذة لتأكيد البيانات المدخلة قبل إرسال الطلب.
- سيتم إرسال فاتورة السداد في رسالة نصية.
- يمكنك سداد الفاتورة عبر قنوات السداد المختلفة.
- يمكنك الاستفادة من الخدمة وطباعة السجل دون الحاجة لزيارة فروع الوزارة.

الخطوة الخامسة: تعريف المتجر الإلكتروني على منصة معروف

معروف
MAROOF



أطلقت وزارة التجارة خدمة تعرف بخدمة معروف بهدف تحسين وتطوير الأعمال التجارية في المملكة العربية السعودية، توثيق متجرك في معروف يعمل على زيادة موثوقية أعمالك التجارية، ويضمن حماية التاجر والمستهلك من التعرض لعمليات النصب والاحتيال.

خطوات التسجيل في خدمة معروف:

- **الدخول على الموقع الإلكتروني لـ معروف**، ثم إنشاء حساب، ثم الضغط على قبول وسيتم تحويلك لصفحة التسجيل الموحد الخاص بوزارة التجارة، ثم لأبشر.
 - **من خلال منصة النفاذ الوطني** قم بتسجيل الدخول باستخدام رقم السجل المدني وكلمة المرور الخاصة بـ أبشر، ثم قم بتعبئة البيانات، ثم سيتم تحويلك لمنصة معروف.
 - **بعد تعبئة البيانات المطلوبة** قم بالتسجيل في المنصة.
 - **اضغط على أيقونة حسابك** في أعلى اليسار، ثم اضغط علامة الزائد بمعنى إضافة جديد.
 - **ستظهر لك نافذة لربط عملك** بالسجل التجاري ثم الضغط على التالي.
- قم بتعبئة البيانات المطلوبة.
- **بعد التسجيل والاعتماد** ستحصل على شارة معروف الذهبية، بالإضافة إلى رابط يؤدي لصفحتك على معروف وهو رابط تعريفك لك عند العملاء.



الخطوة السادسة اختر طريقة بناء المتجر الإلكتروني المناسبة لك

- **إنشاء متجرك الإلكتروني بنفسك:** هذا يتطلب الكثير من الجهد والخبرة التقنية.
- **الاستعانة بمطور ويب محترف:** يفضل الكثير من التجار توظيف مطوري ويب ليساعدوا في بناء متاجرهم الإلكترونية وهذا يمنحهم التحكم الكامل في تفاصيل تصميم المتجر والتعديل عليه وإدارته.
- **الاستعانة بمنصات بناء المتاجر الإلكترونية:** وهي حلول برمجية تمكن التجار من إنشاء متاجر إلكترونية متكاملة وجاهزة لعرض منتجاتهم وبيعها عن طريق الإنترنت. اختيار المنصة الأفضل لبناء المتاجر الإلكترونية هو أحد القرارات المهمة التي يجب أن تتخذها في بداية رحلتك في التجارة الإلكترونية، و لمساعدتك في اختيار أفضل منصة قمنا بجمع معلومات توضح جميع العوامل التي تحتاج إلى وضعها في عين الاعتبار عند المقارنة بين منصات بناء المتاجر الإلكترونية.

ما هي أشهر منصات بناء المتاجر؟





هي منصة سعودية تمكن تجار التجزئة التقليدية من الدخول لعالم التجارة الإلكترونية وتقدم لهم جميع الخدمات التي تساعدهم على إدارة وتشغيل المتاجر.

مميزات المنصة:

- إصدار تقارير تتضمن إحصائيات أداء متجر ومبيعاتك.
- توفر لك قائمة بجميع عملائك لسهولة الوصول إليهم.
- توفر خدمة عملاء 24 ساعة.
- تساعدك منصة زد على إنشاء متجر متكامل يعكس هويتك التجارية.
- تمنح متجر اسم نطاق خاص (yourname. com) تبدأ به تجارتك الإلكترونية من دون خبرة تقنية سابقة.
- سهولة إدارة نشاطك التجاري ومتابعة المخزون.
- دعم اللغات: تدعم اللغة العربية والإنجليزية.

بعض شركات الشحن المقدمة من زد:

- ارامكس.
- سمسا.
- أي مكان.
- فاستلو.
- سلس.
- طرد.

الباقات:

توفر المنصة عدة باقات لتختار منها ما يناسب احتياجات نشاطك التجاري، وتمنح الراغبين في الاشتراك ١٤ يوم تجربة مجانية لأي باقة من اختياره:

الباقات:

الباقة الأساسية الشهرية و السنوية:

- توفر جميع الخدمات الأساسية التي تساعدك لبدء تجارتك الإلكترونية مثل نطاق خاص بمتجرك.
- تخصيص واجهة متجر تناسب هوية علامتك التجارية.
- الربط مع أكثر من 5 بوابات دفع إلكتروني.
- إنشاء العروض و الخصومات و جدولتها.

باقة نمو الشهرية و السنوية:

- توفر جميع الخدمات الأساسية التي تساعدك لبدء تجارتك الإلكترونية.
- تقدم العديد من المزايا المتقدمة التي تساعد التجار على نمو وتوسيع النشاط التجاري مثل استيراد وتحديث المنتجات بملف إكسل.
- الحصول على خدمات استشارية.
- الربط مع مزودي خدمات التشغيل والتخزين.
- تحديد موقع النشاط التجاري على خرائط قوقل.

الأمان:

توفر شهادة SSL مجاناً وهي عبارة عن بروتوكول أمان لتأمين المعاملات الإلكترونية يساعد في حماية معلومات العملاء.

خيارات الدفع:

- الدفع عند الاستلام.
- التحويل البنكي.
- بطاقات مدى وفيزا وماستر كارد.
- هناك بعض بوابات الدفع المتعاقدة مع منصة زد التي يمكنك ربطها بمتجرك بكل سهولة مثل Pay Hyper Pay, tabs, ميسر.
- بالإضافة إلى إمكانية تفعيل حلول الشراء الآن والدفع لاحقاً مثل تمارا، تابي، و Pay taps.



منصة سله

وهي من أهم منصات التجارة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية لأنها من أوائل المنصات التي ساعدت تجار التجزئة على إنشاء متاجر إلكترونية.

مميزات المنصة:

- سهولة استخدام المنصة.
- إضافة عدد لا محدود من المنتجات داخل المتجر.
- تتيح لك متابعة جميع طلبات العملاء.
- يمكن للعملاء إجراء طلب الشراء عبر المتجر الإلكتروني واستلام الطلبات من خلال الفروع.
- توفر المنصة تقارير مفصلة للاطلاع على إحصائيات أداء متجر ومبيعاتك.
- تتيح خدمة عملاء 24 ساعة.
- تساعدك على إنشاء متجر متكامل بتصاميم تناسب هوية علامتك التجارية.
- تزود متجرك باسم نطاق خاص تبدأ به تجارتك الإلكترونية بكل سهولة ومن دون خبرة تقنية سابقة.
- سهولة إدارة النشاط التجاري من خلال المنصة.
- دعم اللغات: تدعم اللغة العربية والإنجليزية.

بعض شركات الشحن المقدمة من سله:

- أرامكس.
- سمسا.
- دي إتش إل.
- فاستلو.
- زاجل.
- أي مكان.

الباقات: تقدم منصة سلة عدة باقات مثل:

سلة بيسك: الباقة الأساسية المجانية.

- تتيح لك إضافة عدد لا محدود من (المنتجات، الطلبات، العملاء، كوبونات الخصم، استقبال أسئلة و تقييمات العملاء).

سلة بلس: الباقة المتقدمة:

توفر جميع مميزات باقة سلة بيسك.

- بالإضافة إلى عدة مزايا متقدمة مثل إمكانية التحكم في تصميم المتجر.
- دعم المنصة لإضافة جميع أنواع المنتجات.
- توفر أدوات تسويقية تساعد في نشر الحملات الإعلانية.
- إصدار تقارير متقدمة تتضمن بيانات أداء المتجر.

سلة برو: الباقة الاحترافية.

توفر جميع مزايا سلة بلس.

- بالإضافة إلى العديد من المزايا الإضافية مثل إمكانية إضافة فريق عمل.
- إمكانية تعيين صلاحيات محددة للمستخدمين.
- الربط مع الخدمات الإعلانية.
- تدعم ضريبة القيمة المضافة.

الأمان:

- توفر شهادة SSL مجاناً لحماية معلومات العملاء.

خيارات الدفع:

- الدفع عند الاستلام.
- التحويل البنكي.
- بطاقات مدى وفيزا وماستر كارد.

- STC pay
- Apple pay
- Paypal.

هناك بعض بوابات الدفع المتعاونة مع منصة سلة التي يمكنك ربطها بمتجرك بكل سهولة مثل ميسر، Hyperpay Pay tabs. بالإضافة إلى إمكانية تفعيل حلول الشراء الآن والدفع لاحقاً مثل تمارا، تابي،

Spotti.

منصة shopify

هي منصة كندية تقدم حلول شاملة للتجار الراغبين في إنشاء متاجر إلكترونية.

مميزات المتجر:

- إنشاء متجر متكامل بتصاميم متنوعة.
- تمنح متجرك اسم نطاق خاص تبدأ به تجارتك الإلكترونية مع سهولة التعديل على تصميم المتجر.
- إضافة عدد لا محدود من المنتجات.
- تضمن لك المنصة سهولة توحيد مخزونك في الفروع والمتجر الإلكتروني من خلال نظام نقاط البيع الخاص بالمنصة.
- سهولة توسيع نطاق تجارتك في المستقبل.
- من أوائل المنصات التي أتاحت إمكانية ربط متجرك بمنصات بيع أخرى مثل أوبيرلو Oberlo وأمازون Amazon، التي تقدم حلول دروب شيبينج للمتاجر الإلكترونية.
- دعم اللغات: تدعم اللغة العربية والإنجليزية.

شركات الشحن المقدمة من شوبيفاي:

- أرامكس.
- دي إتش إل.
- يو بي إس UPS.

الباقات: توفر منصة شوبيفاي 3 باقات:

الباقة الأساسية:

- منتجات غير محدودة.
- جرد المخزون.
- دعم على مدار الساعة.
- يمكنك إضافة حسابات 2 من الموظفين الذين يمكنهم الوصول للمتجر.
- إنشاء أكواد الخصم.
- نطاق خاص.
- الربط مع مزودي خدمات الشحن.

باقة Shopify:

توفر جميع مميزات الباقة الأساسية بالإضافة إلى إمكانية إضافة 5 حسابات موظفين، وإصدار تقارير تتضمن أداء متجرك.

الباقة المتقدمة:

توفر جميع مزايا الباقات السابقة بالإضافة إلى إمكانية إضافة 15 حساب للموظفين.

خيارات الدفع:

- التحويلات البنكية.
 - الدفع ببطاقة الائتمان عن طريق **Shopify payments**.
- هناك بعض بوابات الدفع المتعاونة مع منصة شوبيفاي التي يمكنك ربطها بالمنصة وبكل سهولة مثل،

● Amazon pay

● Hyper pay

● Pay tabs

منصة Woo Commerce

هي إحدى ملحقات WordPress التي يمكن إضافتها بشكل مجاني وسهلة الاستخدام التي تساعد التجار على إنشاء متاجر إلكترونية متكاملة وإدارة جميع عملياتها وتحتوي على الكثير من المميزات الفريدة.

مميزات المنصة:

- إضافة عدد لا محدود من المنتجات.
- إصدار تقارير للاطلاع على إحصائيات أداء متجر مبيعاتك.
- سهولة توسيع نطاق تجارتك في المستقبل.
- وتقدم إضافات متنوعة مجانية ومدفوعة يمكنك إضافتها للموقع مثل، Google Analytics و Google Ads. تساعدك على إنشاء متجر مجاني متكامل يعكس هويتك التجارية بغض النظر عن تكلفة ال WebHosting أو استضافة الويب وهي نوع من الخدمات التي توفر استضافة المواقع الإلكترونية عبر الإنترنت لكي يتمكن العملاء من الوصول إليه.
- دعم اللغات: تدعم اللغة العربية والإنجليزية.

الباقات:

يتم تثبيت المنصة والإضافات الأساسية للمنصة مجانًا.

- هناك بعض الإضافات المدفوعة مثل:
- **Google Analytics** التي تصدر تقارير تتضمن بيانات أداء متجرك.
- **WooCommerce Brands** التي تتيح لك إنشاء قوائم بالمنتجات على حسب العلامة التجارية.
- أدوات تعزز تجربة تسوق العميل مثل متابعة عمليات ما بعد الشراء.

الأمان:

توفر شهادة **SSL** مجانًا لتعزيز حماية معلومات العملاء.

خيارات الدفع:

- الدفع عند الاستلام.
 - الدفع من خلال **PayPal**.
 - التحويلات البنكية.
- وهناك بعض بوابات الدفع المتعاونة مع منصة ووكومرس التي يمكنك ربطها بالمنصة وبكل سهولة مثل **ميسر**, **Pay fort**, **Pay tabs**, **payHyper**.

منصة Magento™

هي منصة أمريكية متخصصة في إنشاء المتاجر الإلكترونية ومقرها كاليفورنيا. منصة ماجنتو لها إصدارين حيث يمكن للتجار اختيار الإصدار الأنسب لنشاطهم التجاري. الإصدار الأول هو **Magento Community** وهو نظام مجاني مفتوح المصدر يمكن لأي شخص تعديله وإضافة مميزات جديدة تناسب نشاطه التجاري، والإصدار الثاني هو **Magento Enterprise** وهي نسخة أخرى مدفوعة للإصدار الأول ولكنها توفر مزايا تناسب الشركات الكبرى لأنها تحتاج إلى صيانة بشكل منتظم:

مميزات المنصة:

- إضافة عدد لا محدود من المنتجات.
- إمكانية توسيع نطاق تجارتك في المستقبل.
- إصدار تحليلات إحصائية تتضمن تقارير يومية
- تتميز بإمكانية إنشاء العديد من المتاجر وإدارتها من صفحة واحدة.
- توفر لك إضافات مفيدة تساعد في التسويق للمتجر.
- التحكم في عدة متاجر من شاشة واحدة.
- تقسيم المنتجات على فئات.
- دعم اللغات: تدعم اللغة العربية والإنجليزية.

شركات الشحن المقدمة من ماجنتو:

- دي إتش إل.
- فيديكس.
- يو بي إس

الباقات:

النسخة الأولى من ماجنتو مجانية، ولكن منصة ماجنتو 2 أو ما تعرف بـ **Magento Enterprise** هي منصة مدفوعة تقدم مميزات إضافية ودعم فني إضافي.

الأمان:

توفر شهادة **SSL** مجاناً لتعزيز حماية معلومات العملاء.

خيارات الدفع:

- الدفع عن طريق **Pay Pal**.
- الحوالات البنكية.
- الدفع عند الاستلام.
- البطاقات البنكية.

الخطوة السابعة: أدر الطلبات بالشكل السليم

إدارة الطلبات هي أكثر من مجرد تلبية طلبات العملاء وشحن المنتجات من المستودعات إلى العميل. هي عمليات تتضمن التنبؤ بحجم الطلب على المنتجات و التخطيط لها وإدارتها. يحتاج التجار لنظام يدير العمليات الخاصة بطلبات العملاء من اللحظة التي يتم فيها إنشاء طلب شراء، وشحن المنتجات، حتى يتم توصيل الطلب إلى العميل بالإضافة إلى إدارة جميع العمليات فيما بينها.

كيف تتم عملية إدارة الطلبات؟

عملية إدارة الطلبات تتضمن سلسلة من الخطوات المتزامنة والمنظمة التي تهدف لخلق تجربة تسوق ممتعة وسلسلة للعملاء مثل:

- **تقديم الطلب:** تبدأ عملية إدارة الطلبات عندما يقدم العميل طلبًا بالشراء عبر المتجر الإلكتروني ثم يتم تسجيل جميع تفاصيل الطلب في منصة التجارة الإلكترونية مثل معلومات المنتج، وطريقة الدفع، وعنوان الشحن، وتاريخهم الشرائي.
- **التأكد من توفر الكمية:** في هذه المرحلة يتم التأكد من توفر المنتجات في المخزون من خلال نظام إدارة المبيعات الخاص بالنشاط التجاري. ويجب توضيح تفاصيل توفر المنتج في المستودعات على صفحة المنتج.
- **تحديث المخزون:** بعد استلام طلب العميل وتأكيدته يجب التأكد من تحديث المخزون بشكل فوري لتجنب عرض منتجات غير متوفرة في المستودعات.

● **تسجيل وتنفيذ الطلب:** بعد ذلك، يتم تسجيل الطلب وطريقة الدفع ويتم إنشاء الفاتورة وإرسالها للعميل عبر البريد الإلكتروني أو الرسائل النصية، وفي هذه الرسائل تؤكد من إرفاق تفاصيل المنتج، ومعلومات شحن الطلب، والتوقيت المتوقع لوصول الطلب ورقم ورابط تتبع الشحنة.

● **انتقاء المخزون:** لانتقاء المخزون بالشكل السليم وتجنب حدوث الأخطاء مثل شحن المنتج الخاطئ للعميل، استبدل طرق انتقاء المخزون التقليدية بالأساليب الحديثة مثل البرامج السحابية التي تقوم بتسجيل باركود أو رمز SKU لكل منتج، وهذا يساهم في تيسير عملية تعبئة المنتج وشحنه للعميل بطريقة سلسلة.

ما هو رمز ال SKU؟

هو كود مميز يوضع على كل منتج متوفر في المخزون. يتكون هذا الرمز من أرقام وحروف، وقد يكون بشكل كود شريطي يتم قراءته باستخدام قارئ الباركود. يعمل هذا الرمز على تيسير عملية التعرف على المنتجات وتتبعها.

● **شحن الطلب:** بعد عملية تعبئة الشحنة وتغليفها سوف تقوم شركة الشحن بإرفاق ما يعرف (بوليصة الشحن) وهي عبارة عن وثيقة تتضمن جميع تفاصيل الشحنة مثل معلومات المنتج، وموقع التوصيل، وطريقة التوصيل، وبعدها سيبلغك شريك التنفيذ والشحن بأن الطلب قد تم شحنه وسيتم إرسال بريد إلكتروني أو رسالة نصية للعميل تفيد بدء عملية الشحن.

● **متابعة خدمات ما بعد البيع:** وهي أي خدمات يتم تقديمها للعميل بعد شراء المنتج مثل سياسة الإرجاع والاستبدال، أو التأكد من وصول الشحنات بأسرع وقت ومن دون تلف، وهذه الخطوة تعد من أهم الخطوات التي تساهم في الترويج لنشاطك التجاري والاهتمام به وتطويره بصورة مستمرة، وهذا يؤثر بشكل مباشر على زيادة المبيعات لأنها ترفع من مستوى رضا العميل عن الخدمات المقدمة له مما يدفعه للعودة مجددًا لتكرار عملية الشراء. فأنت بحاجة للمتابعة مع العميل للتأكد من عدم وجود مشاكل بعد تسليم الشحنة، فيمكنك إرسال بريد إلكتروني للعميل بهدف تقييم تجربة تسوقه في متجرك.

هناك العديد من التحديات الشائعة التي

يواجهها التجار فيما يتعلق بإدارة الطلبات مثل

● **عرض سلع غير متوفرة:** بيع سلع غير متوفرة يفقد العميل الثقة في متجرك، ولتجنب حدوث مثل هذه المشاكل يجب أن تمتلك نظام إدارة مخزون يعرض لك بشكل مفصل كمية المخزون المتوفر، وكمية المنتجات التي تم بيعها، وإصدار رمز sku خاص بكل منتج لتيسير جرد المنتجات وتتبع مواقعها باستخدام قارئ الباركود وإرسال التنبيهات عند نقص مستويات المخزون.

● **إدارة الطلبات بشكل يدوي:** إدارة عملية تلبية الطلبات بشكل يدوي تتطلب الكثير من الجهد و ترفع نسبة حدوث الأخطاء مثل مشاكل تتبع الطلبات ومعرفة حالتها، لذا من المهم إدارة الطلبات باستخدام برامج إدارة الطلبات حتى تتم عملية تسجيل الطلبات ومعرفة حالتها بشكل فوري ومنظم.



الخطوة الثامنة: اختر شركة الشحن المناسبة

من المهم أن تجد شركات شحن تناسب متطلبات عملك وتضمن لعملائك تجربة تسوق متكاملة تبدأ بعملية الشراء وتنتهي بتسليم المنتج في الوقت المحدد له وبدون أي تلف للمنتجات. وهناك بعض النقاط الرئيسية التي يجب أن تأخذها على محمل الجد عند المقارنة بين شركات الشحن المختلفة مثل:

- **سرعة توصيل الطلبات في الوقت المقرر:** يمكن أن يؤثر الوقت الذي يستغرقه شحن المنتجات على سمعة عملك ومن المحتمل أن يزيد أو ينقص من إجمالي مبيعاتك لأن رضا العملاء يزيد من احتمالية تكرار عمليات شرائهم منك مجددًا.
- **خدمة التوصيل لكل المناطق:** سيكون الموقع عاملاً مهمًا يحدد اختيارك لشركة الشحن اعتمادًا على مكان وجود عملائك ومدى بعدهم عن فروع التوزيع الخاصة بك، فمن المهم تحديد من هم عملائك ومن أين تتم عمليات الطلب وهل هي داخل المنطقة أو خارجها، فيجب أن تبحث عن شركة شحن قادرة على توصيل الشحنات للعملاء المتواجدين في مناطق بعيدة.
- **تكاليف الشحن:** يجب التركيز على ما إذا كانت الأسعار التي تقدمها شركة الشحن مناسبة للعملاء، لأن رضا العملاء هي العامل الأساسي الذي سيدفع العميل لتكرار عمليات الشراء من متجرك مما سيؤثر بشكل إيجابي على مبيعاتك.



● **مراعاة الوزن والحجم:** يجب مراعاة هذه النقطة اختيار مزود خدمة المناسب لطبيعة المنتجات وحجمها.

● **خدمة العملاء:** سمعة مزود الخدمة الخاص بنشاطك التجاري تؤثر على سمعة علامتك التجارية، فمن المهم أن توفر شركة الشحن مركزاً لخدمة العملاء لأن مشاكل التسليم تحدث للجميع فيجب إدارتها بكل فاعلية فور حدوثها.

يجب التأكد من أن شركة الشحن توفر خاصية تتبع الشحنات للعملاء، وهل يتم تحديث خروج الطلبات للعملاء في الوقت الفعلي.

ما هي أشهر شركات الشحن التي يمكن التعاقد معها في المملكة العربية السعودية؟

aramex
delivery unlimited

DHL

STMSA
Express

زاجل
Zajil

أي مكان
AyMakan



شركة أرامكس Aramex

هي شركة متعددة الجنسيات تقدم خدمات لوجستية وخدمات الشحن السريع، ومقرها الرئيسي دبي، في الإمارات العربية المتحدة. وتقدم خدماتها لأكثر من 600 فرع في أكثر من 65 دولة.

خدمات الشحن:

- تقدم الشركة خدمات الشحن الداخلي السريع للطرود المستعجلة.
- إرسال إشعارات تأكيد وإثبات استلام الشحنات
- كما تقدم شركة أرامكس خدمات الشحن الدولي السريع بالحمولة الكاملة للشاحنة والشحن بجزء من حمولة الشاحنة.
- **خدمة التوصيل للمنزل:** يمكن التعاقد مع شركة أرامكس والاتفاق على طريقة تسليم الطرود لباب العميل.
- **خدمة تتبع الشحنات:** يمكنك تتبع الشحنات من خلال موقع الشركة.
- طرق الدفع التي توفرها Aramex للعملاء مقابل تكاليف الشحن:
 - الدفع عند الاستلام.
 - الدفع بالبطاقة الائتمانية.
- طرق الدفع التي توفرها Aramex للشركات مقابل خدمات الشحن:
 - الدفع نقدًا.
 - الدفع بالبطاقة الائتمانية.
- نظام فواتير شهرية لعملاء أرامكس الذين يملكون حسابات لدى أرامكس.

شركة دي إتش إل DHL

هي علامة تجارية رائدة في تقديم الخدمات اللوجستية وخدمات الشحن ومقرها ألمانيا. تقدم شركة دي إتش إل خدمات الشحن لأكثر من 220 دولة حول العالم.

خدمات الشحن: تقدم دي إتش إل خدمات الشحن الداخلي السريع للشحنات المستعجلة مع إمكانية تحديد

يوم ووقت التسليم وتسليم الشحنات في اليوم التالي حسب الأوقات التالية:

● الشحن السريع في اليوم التالي في تمام الساعة 9:00 صباحًا.

● الشحن السريع في اليوم التالي في تمام الساعة 12:00 صباحًا.

● الشحن السريع المحلي وضمان وصول الشحنة في نهاية اليوم التالي.

بالإضافة إلى توفير خيارات متعددة للاستلام مثل توفير مركبات خاصة لشحن المنتجات الحساسة، أو إجراء عمليات شحن في خارج ساعات العمل، أو شحن المنتجات للبلدان التي تعتبر يوم السبت يوم عمل عادي.

● **التوصيل للباب:** توفر الشركة خدمات توصيل الشحنات الداخلية للباب، مع إرسال إشعارات التسليم للمستلم وإدارة التسليم.

● **تتبع الشحنات:** يمكنك تتبع الشحنات من خلال موقع الشركة.

● طرق الدفع مقابل خدمات الشحن:

● الدفع نقدًا.

● الدفع عن طريق حساب دي إتش إل (DHL My Bill).

شركة سمسا SMSA

شركة سمسا هي أول شركة سعودية لتقديم الخدمات اللوجستية وخدمات الشحن داخل السعودية وحول العالم. تخدم شركة سمسا أكثر من 230 دولة.

خدمات الشحن:

- تقدم خدمات الشحن الداخلي مثل الشحن البري السريع في نفس اليوم أو في اليوم التالي.
 - توفر خيارات شحن المنتجات ذات الحجم الصغير في سيارة صغيرة عوضاً عن نقلها في مقطورة كبيرة.
 - التوصيل للمنزل: توفر شركة سمسا خدمة التوصيل للباب.
 - خدمة التتبع: توفر شركة سمسا إمكانية تتبع مسار الشحنات وترسل رسائل تتضمن حالة الشحنات.
- طرق الدفع التي توفرها SMSA مقابل خدمات الشحن:

- الدفع عند الاستلام.
- الدفع عن طريق الإنترنت.

شركة زاجل Zajil

هي شركة سعودية متخصصة في أعمال النقل البري وشحن المنتجات حول المملكة. تخدم شركة زاجل معظم مناطق المملكة ولها 120 فرعاً موزعة على مدن المملكة البارزة، توسعت نطاقات الشركة حتى وصلت للإمارات العربية المتحدة مع خطط مستقبلية لتغطي خدماتها مجلس دول التعاون الخليجي ككل.

خدمات الشحن:

- تقدم شركة زاجل خدمات شحن متنوعة مثل الشحن العادي داخل المملكة.
- الشحن السوبر المخصص للرياض والدمام وجدة.

التوصيل للمنزل:

توفر الشركة خدمات توصيل الشحنات لباب العميل. ويتم تسليم الطرود العاجلة اليوم التالي حيث تمتلك زاجل شبكتها الخاصة للتوصيل وتلتزم بتسليم الشحنات خلال المدة التالية:

- 24 ساعة للمسافات التي تقل عن 500 كم.
- 48 ساعة للمسافات التي تزيد عن 500 كم وتقل عن 1000 كم.
- 72 ساعة للمسافات التي تزيد عن 1000 كم.

خدمة التتبع: توفر الشركة خدمات تتبع الشحنات.

طرق الدفع التي توفرها زاجل مقابل خدمات الشحن:

- **الدفع عند الاستلام** حيث تقوم الشركة باستلام المبالغ من العملاء وإيداعها في حساب التاجر وترسل إيصال إتمام عملية الدفع للعميل.
- **الدفع المسبق.**



شركة أي مكان Ay Makan

شركة أي مكان هي شركة سعودية رائدة تركز على الخدمات اللوجستية وتستخدم أحدث الحلول التقنية المبتكرة في شحن الطرود حول المملكة.

خدمات الشحن:

● تقدم شركة أي مكان خدمات الشحن للمناطق النائية في المملكة لمساعدة تجار التجارة الإلكترونية في هذه المناطق على النمو والتطور.

● تضمن للتجار سرعة استلام المبالغ المالية من العملاء في أسبوع واحد.

● التوصيل للباب: توفر الشركة إمكانية تحديد يوم ووقت استلام الشحنات، وتوصيلها لباب العميل.

● خاصية التتبع: توفر الشركة خاصية تتبع الشحنات من خلال نظام التتبع المتقدم الذي توفره الشركة.

طرق الدفع التي توفرها أي مكان مقابل خدمات الشحن:

● بطاقات مدى.

● إس تي سي باي (STC pay).

● أبل باي (Apple pay).

● الدفع عند الاستلام نقدًا.



ما الذي يجب التأكد منه قبل التعاون مع أي شركة شحن؟

- مراجعة جميع بنود العقد جيدًا حتى تضمن حماية حقوقك، لأنه عادةً ما تكتب العقود بلغة معقدة تملؤها الشروط والتفاصيل الدقيقة التي قد يغفل التجار عن قراءتها، ولتجنب هذا الغموض والتشوش يمكنك الاستعانة بخبير قانوني لمساعدتك على إيضاح جميع بنود العقد.
- يجب تحديد جميع الشروط التي ستلتزم بها شركة الشحن طوال المدة التي يحددها العقد.



الخطوة التاسعة: حدد طريقة الدفع

عليك التأكد من أن متجرك يتيح للعملاء طرق دفع متنوعة. جمعنا لك أنواع متنوعة من طرق الدفع التي ستتناسب عملك وعملائك والتي يمكنك تفعيلها في متجرك الإلكتروني بكل سهولة:

● الدفع عند الاستلام:

حيث يتم العميل عملية الدفع نقدًا أو بطاقة الائتمان عند استلام المنتج من المندوب.

● الدفع عن طريق بوابات الدفع:

بوابات الدفع هي أسلوب دفع يبسر على العملاء إتمام عمليات الشراء عن طريق البطاقات البنكية، وتساعد التاجر على تحصيل أمواله بكل سهولة. تتم عملية تحصيل الأموال عندما يقوم المشتري بإدخال معلومات بطاقته الائتمانية عند الرغبة في إتمام عملية الشراء ثم تقوم بوابة الدفع التي يتعامل معها الموقع بإرسال جميع المعلومات للبنك الذي يتعامل معه المشتري للتأكد من المعلومات، وبعد ذلك تبلغ البوابة موقع الشراء بإتمام العملية.

فيما يلي بعض بوابات الدفع الإلكتروني التي يمكنك ربطها مع منصات بناء المتاجر ومنها:

أشهر بوابات الدفع



PAYFORT®



PayTabs



HYPER
PAY



MOYASAR



PAYFORT® بوابة بيغورت

المعروفة أيضًا باسم **Amazon Payment Services**، وهي بوابة دفع متواجدة في الشرق الأوسط وأفريقيا التي تمكن الشركات من إتمام نشاطاتها التجارية عبر الإنترنت. وتوفر بوابة دفع آمنة عبر الإنترنت سهلة الاستخدام وبرسوم منخفضة.

● **درجة الأمان:** تحرص بيغورت على حماية معلومات العميل بمصادقة ثلاثية الأبعاد أو ما يعرف بـ OTP (كلمة مرور لمرة واحدة) وهو رمز مكون من عدة أرقام يتم إرساله كرسالة نصية لهاتف المشتري بهدف التأكد من هويته لتوفير أعلى درجات الأمان.

● **طريقة الدفع:** تقدم باي فورت لعملائك خيارات دفع مرنة مثل الدفع بالأقساط والدفع عند الاستلام وتوفر لهم طرق الدفع المحلية الخاصة بهم.

البنوك المدعومة:

البنك الأهلي، بنك الرياض، والبنك الراجحي، وساب.

منصات بناء المتاجر الإلكترونية المتعاونة مع باي فورت:

● منصة **Magento**.

● منصة **Woocommerce**.

بوابة باي تابس PayTabs

هي بوابة دفع بسيطة يمكن ربطها بسهولة على مواقع التجارة الإلكترونية. **درجة الأمان:** معتمدة من PCI-DSS (وهي معايير أمن المعلومات والبيانات الخاصة بالبطاقات البنكية لحمايتها من الاحتيال) وتحمي بيانات العملاء بمصادقة ثلاثية الأبعاد أو ما يعرف بـ **OTP** (كلمة مرور لمرة واحدة).

طريقة الدفع: تسمح باي تابس بالإيداع السريع للمدفوعات في حساب التاجر حيث تتيح لهم قبول الأموال على الفور وفي غضون **24 ساعة**، وتتعامل مع العديد من البنوك السعودية، وهي من أوائل بوابات الدفع التي قامت بالربط مع حساب سداد.

البنوك المدعومة: تتعامل مع أغلب البنوك المتواجدة في السعودية.

● منصات بناء المتاجر الإلكترونية المتعاونة مع **باي تابس:**

● منصة **Magento**.

● منصة **Woocommerce**.

● منصة **Shopify**.

● منصة **زد**.

● منصة **سلة**.



بوابة هايبر باي

هي بوابة تقدم حلولاً وخدمات للدفع الإلكتروني، تتميز بسرعة إتمامها لعمليات الدفع الإلكتروني. درجة الأمان: هي بوابة ملتزمة بجميع معايير الأمان وتقدم حلول متطورة وذكية لمنع الاحتيال الإلكتروني. طريقة الدفع: يمكن للعملاء الدفع من خلال فيزا، ماستر كارد، مدى. البنوك المدعومة: تتعامل مع جميع البنوك في السعودية. منصات بناء المتاجر الإلكترونية المتعاونة مع هايبر باي:

- منصة Magento.
- منصة Woocommerce.
- منصة Shopify.
- منصة زد.



بوابة ميسر Moyasar

تقدم حلول دفع إلكترونية متكاملة. و توفر للتجار تقارير يومية، أو أسبوعية أو شهرية تتضمن أهم التفاصيل لمتابعة نشاطك التجاري من خلال واجهة برمجية متكاملة.

درجة الأمان: توفر البوابة درجة عالية من الأمان وتحمي بيانات العملاء بمصادقة ثلاثية الأبعاد أو ما يعرف بـ OTP (كلمة مرور لمرة واحدة).

طريقة الدفع: يمكن للعملاء الدفع عن طريق البطاقات الائتمانية، مدى، **Apple pay**، و **STC pay**، كما تساعد التجار على استقبال المدفوعات عبر البطاقات البنكية، إنشاء فواتير إلكترونية وإرسالها للعملاء بشكل فوري عن طريق البريد الإلكتروني أو عن طريق منصات التواصل الاجتماعي مثل انستغرام، أو تويتر، أو واتس آب.

البنوك المدعومة: البنك العربي، بنك الراجحي، بنك البلاد، بنك الرياض، البنك الأهلي.

منصات بناء المتاجر الإلكترونية المتعاونة مع ميسر:

● منصة Magento.

● منصة Woocommerce.

● منصة زد.

● منصة سلة.

حلول الشراء الآن والدفع لاحقًا:

(BNPL) أو حلول الشراء الآن والدفع لاحقًا هي الاتجاه الجديد للدفع في عالم تجارة التجزئة الإلكترونية. هي أسلوب دفع يتيح للمتسوقين إجراء عمليات الشراء واستلام المنتجات والدفع دفعة واحدة، أو بالتقسيط، أو بالأجل في وقت لاحق.

أسباب تبني تجار التجزئة لهذه الحلول:

- لأنها تساعد العملاء على شراء المنتجات المهمة ودفع ثمنها لاحقًا.
- لأنها تساعد العملاء الغير قادرين على دفع المبلغ كاملاً نقدًا.
- لأنها تضمن بيع المنتجات التي تزيد قيمتها في مواسم معينة.
- لأن هذه الحلول تعمل بمثابة ترويج لجذب المزيد من العملاء الجدد وتشجع العملاء الحاليين لمعاودة الشراء مجددًا.

قائمة بأشهر مقدمي حلول الشراء الآن والدفع لاحقاً في المملكة

تمارا
tamara



tabby*

postpay

spotii

- تمارا تساعد العملاء على شراء المنتجات ودفع ثمنها لاحقًا إما عن طريق التقسيط أو الأجل دون أي فوائد أو رسوم مخفية.
- تقدم للعملاء خيار دفع، الخيار الأول يتم عن طريق تقسيم المبلغ على 3 دفعات، واحدة عند الشراء والباقي خلال 60 يومًا، والثاني هو دفع المبلغ كاملاً خلال 30 يوم من عملية الشراء.
- يمكن للعملاء الدفع بالطريقة التي تناسبهم مثل مدى، فيزا، ماستر كارد أو Apple pay. ترسل تمارا المبالغ والفواتير للمتاجر بشكل أسبوعي.

تابي* tabby :

- تساعد تابي العملاء على شراء المنتجات والدفع لاحقًا أما من خلال الدفع على 4 أقساط شهرية، أو دفع المبلغ كاملاً بعد 14 يومًا من عملية الشراء.
- لا تفرض تابي أي رسوم مقابل الاستفادة للمتاجر الإلكترونية من خدماتها.
- تقوم تابي بإرسال المبالغ المالية بشكل فوري بعد شحن المنتجات للعميل، ويمكن للتاجر تحصيل الأموال وفق خطة متفق عليها مع تابي لإرسال الأموال مباشرة على حساب التاجر البنكي.

بوست باي postpay :

- تساعد العملاء على شراء المنتجات والدفع لاحقًا بدون فوائد أو على 3 دفعات شهرية حيث يتم دفع أول قسط بعد عملية الشراء ومن ثم يتم وضع جدول متفق عليه مع بوست باي لتحصيل باقي الدفعات.

سبوتي spotii :

- تساعد العملاء على الدفع لاحقًا بدون أي فوائد أو رسوم من خلال دفع مبلغ صغير بعد الشراء ودفع الباقي على أقساط شهرية.
- يتم إرسال بريد إلكتروني يتضمن تفاصيل المبالغ والفواتير للمتاجر بناءً على خطة متفق عليها مع سبوتي، وبعد ذلك يتم حساب رسوم المنصة وخصمها من المبلغ المخطط إرساله للتاجر.

إذا كنت تملك بالفعل محل تجاري فعلي وترغب بإنشاء متجر إلكتروني ستحتاج للمزيد من الخطوات:

اربط محلك التجاري بالمتجر الإلكتروني حتى تتمكن من:

ربط المخزون: ربط المخزون بين قنوات البيع يساعدك على تخفيض تكاليف العمليات التشغيلية لأنك

ستدير جميع العمليات من شاشة واحدة، ومن فوائد ربط المخزون بين قنوات البيع:

- تقليل مشاكل نفاذ المخزون في إحدى القنوات.
- إمكانية توجيه العملاء للفروع التي تتوفر بها المنتجات المرغوبة
- يساعد ربط المخزون في استبدال المنتجات واسترجاعها بكل سهولة إما من الفرع أو من المتجر الإلكتروني.

تتبع المبيعات لكل قناة بيع: تتبع المبيعات هي مراقبة وتحليل جميع العمليات المتعلقة بالمبيعات.

ومن مزايا ربط المحل بالمتجر الإلكتروني المبيعات بين قنوات البيع:

- تتبع مبيعات كل قناة توزيع على حدة ولكن من شاشة واحدة.
- تحديث المعلومات بشكل فوري والحصول على تقارير مهمة من أي مكان وفي أي وقت.

توحيد بيانات العملاء: هناك نوعين من بيانات العملاء التي تحتفظ بها الشركات الأولى هي بيانات العميل

الديموغرافية وهي جنس العميل وفئته العمرية وموقعه الجغرافي، والأخرى هي بيانات العميل

السلوكية والتي تتضمن تاريخ العميل الشرائي وطريقة الدفع والمنتجات التي يرغب في شرائها. وهناك

العديد من مزايا توحيد بيانات العملاء وأبرزها:

- تساعد على توزيع المنتجات على الفروع وقنوات البيع على حسب مستوى الطلب على المنتجات.
- تساعد على فهم طبيعة العميل الشرائية وتوقع نسبة الطلب على منتجات معينة مما يساعد في تحديد سير الحملات الإعلانية المستقبلية مثل إرسال الاقتراحات للعملاء إما عن طريق البريد الإلكتروني أو من خلال الرسائل النصية.

- تساعد في تقسيم العملاء على عدة فئات مثل حجم المبالغ المدفوعة على المنتجات.



وأحد البرامج التي ستساعدك على ربط متجرك الإلكتروني بفروعك هي منصة رواء لسهولة ربطها مع منصات بناء المتاجر الإلكترونية مثل زد، وسلة، و ووكومرس، و ماجنتو. وبالتالي ستكون قادر على تتبع مخزونك ومبيعاتك وجميع تفاصيل نشاطك التجاري من شاشة واحد وفي أي وقت ومن أي مكان. هذه هي النقاط الأساسية التي عليك اتباعها لبدء تجارتك الإلكترونية من الصفر ولكن نصيحتنا الأخيرة لك هي أن التجارة الإلكترونية تتغير وتتطور بشكل سريع فركز على البحث الدائم ومواكبة آخر المستجدات في عالم التجارة الإلكترونية التي تظهر بين الحين والآخر ، ولا تنسى تطوير نشاطك التجاري بشكل مستمر من خلال الاستماع للعملاء وتلبية احتياجاتهم.