تعلم كيف تقوم بإنشاء متجر إلكتروني احترافي في سلة

ينمو السوق السعودي في مجال التجارة الإلكترونية بقوة هذه الأيام، خاصةً مع زيادة المستهلكين المتحمسين للشراء عبر الإنترنت، كما أصبحت فكرة إنشاء متجر إلكتروني يستهدف السوق السعودي جذابة للمستثمرين ورواد الأعمال حول العالم، نظرًا للتسهيلات والدعم الذي تقدمه الحكومة لهم.

كانت تقارير السوق عن التجارة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية إيجابية للغاية في الأونة الأخيرة سواء من حيث النمو أو الآفاق المستقبلية. شجع ذلك الكثير من الشباب ورواد الأعمال على استثمار جزء من أموالهم في إنشاء متجر إلكتروني، خاصةً بعد ظهور شركات تصميم المتاجر الإلكترونية بأقل تكاليف ممكنة مثل منصة سلة. أنت أيضًا يمكنك إنشاء موقع للبيع والشراء بأقل تكاليف ممكنة من خلال سلة فهي الطريقة المُثلى لجلب بعض الدخل الإضافي.

في هذه المقالة سنأخذكم في جولة تفصيلية حول كيفية إنشاء متجر إلكتروني إحترافي يمكنك استخدامه لبيع منتجاتك.

لمساعدتك في اتباع هذا الدليل بسهولة، قمنا بتقسيمه إلى 7 أقسام مختلفة:

1- ما هو المتجر الإلكتروني؟

2- خطة عمل متجر إلكتروني

3- خطوات إنشاء متجر إلكتروني

4- تصميم متجر إلكتروني احترافي مجانًا

5- خطوات تسويق متجرك الإلكتروني

6- كيفية تفعيل أفضل بوابات الدفع السعودية على متجرك

7- كيف تقوم باختيار أفضل شركات الشحن على متجرك

1- ما هو المتجر الإلكتروني؟

يُعرف في اللغة الإنجليزية بـ Online Store أو Ecommerce Website وهو جزءً لا يتجزاء من عمليات التسويق عبر الإنترنت، عبارة عن موقع لعرض الخدمات أو المنتجات على الإنترنت بشكل حيوي وتفاعلي.

يُمكِّن الناس من الإطلاع على المنتجات والتعرف على تفاصيلها من خلال الصور الجذابة والوصف الدقيق لها؛ من أجل حث المستهلكين على شرائها. يقوم المتجر أيضًا بتكليف شركات الشحن لتوصيل المشتريات للعميل.

لم يعد إنشاء متجر إلكتروني احترافي لتجارتك أو أعمالك رفاهية بعد اليوم، بل طريقة فعالة لتحسين مبيعاتك، وزيادة إيراداتها.

مميزات المتجر الإلكتروني للعميل

- يُمكنه شراء أي شيء يخطر على باله وهو جالس على أريكته في المنزل. يدخل العميل المتجر الإلكتروني، ويتجول داخل أقسامه المختلفة، ليختار المنتج المناسب له، ويضعه في السلة، ثم يُتمم عملية الشراء، كل هذا في دقائق معدودة
- يساعده على اكتشاف العروض وأفضل الأسعار بسهولة، يتعامل العميل مع أكثر من متجر أو منصة بدون أن يتحرك من مكانه لمعرفة أفضل الأسعار، وأفضل الأماكن. بل إن هناك مواقع الآن فكرتها الأساسية هي عرض أسعار المنتج الواحد من متاجر إلكترونية متعددة
- يعطيه الفرصة لاستعراض خيارات مختلفة داخل متاجر متعددة قبل إتمام عملية الشراء
- يقدم له خيارات دفع متنوعة، مضمونة وآمنة وسهلة

- يوضح له تقييم العملاء السابقين لأي منتج قبل شرائه
- يسهل عملية البحث والتسوق حول منتجات محدّدة.

(تعرف على الفرق بين المتجر الإلكتروني والمتجر التقليدي ومميزات وعيوب كلًا منهما)

إحصائيات حول التجارة الإلكترونية في السعودية

من المتوقع أن تشكل مبيعات التجارة الإلكترونية 17.5% من مبيعات التجزئة في جميع أنحاء العالم بحلول عام 2021.

من المتوقع أيضًا أن تظهر الإيرادات معدل نمو سنوي خلال (2020-2024) بنسبة 7.1%، مما يؤدي إلى حجم سوق متوقع قدره 8،290 مليون دولار أمريكي بحلول عام 2024.

هل مازلت متردّد حول دخول عالم التجارة الإلكترونية؟!

أعلم أن هناك الكثير من الأشخاص لديهم أفكار عظيمة حول إنشاء متجر إلكتروني ودخول مجال التجارة الإلكترونية، لكنهم يفشلون في التنفيذ،

لأنهم يجهلون كيفية عمل موقع مناسب للبيع والشراء وليس للتفاخر فقط.

«معرفة ما تريد بيعه عبر الإنترنت شيء، ومعرفة كيفية القيام بذلك بنجاح شيء مختلف تمامًا ».

2- خطة عمل متجر إلكتروني

مع تطور الأحداث حول العالم، وتغيّر أنماط وسلوكيات المستهلكين، وتوّجههم بقوة نحو الشراء عبر الإنترنت خاصة بعد جائحة كورونا.

وبعد ظهور نظريات وتوجهات حديثة في التجارة والتسويق، أصبح العمل على إنشاء متجر إلكتروني خاص، رغبة مُلحة لدى العديد من رواد الأعمال والشباب الذين يريدون التخلص من وظائفهم المُملة والمحدودة،

والانطلاق نحو الاستثمار الأفضل للوقت والمال والأفكار.

ولكن قبل أن تأخذ الخطوة التنفيذية، هناك بعض الخطوات يجب عليك التفكير بها أولًا. الأمر يستحق قضاء بعض الوقت للتفكير في خطة العمل.

في هذا الجزء سنتناول العناصر الأساسية لخطة عمل التجارة الإلكترونية.

كيف تقوم بوضع خطة عمل من أجل إنشاء متجر إلكتروني احترافي

في بداية مراحل التخطيط، من الجيد تطوير إطار عمل لمتجرك. سيستمر نموذج العمل هذا في التطور أثناء إنشاء كل قسم، لذلك لا تسعى جاهدًا للحصول على خطة مُكتملة ومثالية من المحاولة الأولى.

ستقوم بإجراء تعديلات على الخطة بخطوات معينة على طول الطريق.

هناك العديد من الطرق لبيع المنتجات عبر الإنترنت، ونماذج أعمال مختلفة أيضًا. سيكون نموذج العمل الدقيق الذي تتبعه أنت وفريقك هو الأكثر منطقية مع مواردك ومهاراتك واهتماماتك.

من أجل إنشاء أفضل خطة عمل لمتجرك، تحتاج إلى تحديد الأشياء التالية:

1- نظرة عامة:

يتضمن هذا القسم معلومات مُفصلة عن عملك، يغطي بعض الميزات مثل:

- اسم العلامة التجارية (متجرك) واسم المؤسس والشركاء

- رابط المتجر (Domain): إنه عنوان URL. يجب أن يكون قصير وبسيط، ومميز، يفضل أن يُعبر عن طبيعة متجرك، ولا يحتوي على أرقام.

- الرسالة: هي بيان قصير يوضح مدى وضوح فكرتك.

- الأهداف: الأسباب الكامنة وراء وجود عملك.

- الرؤية: الأهداف التي تريد الوصول إليها على المدى الطويل، يجب أن تكون واقعية وطموحة لتكون محفزة.

2- تحليل السوق:

كل شيء حول السوق المستهدف، حجمه، وطبيعة الجمهور المستهدف وسماته.

3- المنتجات والخدمات:

ما تبيعه، وأهم ميزات منتجاتك أو خدماتك، يفضل عمل تحليل تفصيلي يشمل:

1. -نقاط القوة.
2. -نقاط الضعف.
3. -الفرص.
4. -التهديدات/ التحديات.
5. -الميزة التنافسية لمتجرك ومنتجاتك عن باقي السوق.

4- خطة التسويق:

كيف تنوي تعريف الناس بمتجرك، ما هي الخطوات التي ستتبعها، ما هي قنوات التسويق التي ستعتمد عليها، الإعلانات.. وغيرها.

(تعلم خطوات بناء خطة تسويق لمتجرك الإلكتروني).

5- خطة التسعير:

ما الخطة التي ستعتمد عليها لتسعير منتجاتك؟

سيساعدك هذا الدليل في تسعير المنتجات بأدوات وإستراتيجيات التسعير الاحترافية.

6- العمليات والتنفيذ:

الخطوات التي ستتم بداية من اختبار جودة المنتج وحتى تسليمه ليد العميل والحصول على التقييمات.

7- الخطة المالية:

من المهم أن تقوم بإلقاء نظرة على توقعاتك المالية الحالية. يتضمن هذا القسم ثلاث بيانات مالية رئيسية: بيان الدخل والميزانية والعائد على الاستثمار.

3- خطوات إنشاء متجر إلكتروني

لإنشاء متجر إلكتروني احترافي يجب أن تعطي اهتمام كافي لكل خطوة تقوم بها؛ لضمان امتلاك موقع تسوق قادر على جذب المستهلكين وبيع منتجاتك،

خلال هذ العملية ستمر بعدد من المراحل أساسية، والخطوات الفرعية .

3 مراحل أساسية تمر بها أثناء إنشاء متجر إلكتروني

1- **مرحلة التجهيز**: في هذه المرحلة تقوم بالإعداد لنشاط ونوع المتجر .

2- **مرحلة التنفيذ**: وهي خاصة بكيفية إنشاء متجر إلكتروني وإعداده بالكامل ثم عرض منتجاتك به.

3- **مرحلة الاختبار:** بعد التجهيز والانطلاق تحتاج إلى اختبار كل صفحة وكل إستراتيجية تعمل عليها في متجرك لضمان تطوير عملك باستمرار.

سنحاول في الجزء التالي من المقالة تغطية بعض من هذه المراحل بالتفاصيل قدر الإمكان، والبعض الآخر سنُفرد له مقالات خاصة، يمكنك الرجوع إليها بعد قراءة هذه المقالة.

التجهيز لإنشاء متجر إلكتروني احترافي

مؤكد في هذه المرحلة أنت شخص من اثنين:

- تعمل تاجرًا ولديك نشاط تجاري قائم بالفعل خارج الإنترنت.
- تخطو خطوتك الأولى في عالم التجارة الإلكترونية.

- تعمل تاجرًا ولديك نشاط تجاري قائم بالفعل خارج الإنترنت

إذا كنت ضمن هذه الفئة، فأنت غالبًا تبحث عن أفضل طريقة لإنشاء متجر إلكتروني، أو عن خطوات إنشاء متجر إلكتروني احترافي لنقل تجارتك من أرض الواقع إلى عالم الإنترنت.

تعتبر هذه الخطوة أفضل شيء فكرت فيه موخرًا. ولكن انتبه، هناك خطأ شائع يحدث مع معظم التجار ضمن هذه الفئة، وهو عدم التعامل بجدية كافية مع المتجر الإلكتروني، وبالتالي تفشل تجارتهم.

إنشاء متجر إلكتروني احترافي ليس مجرّد خدمة تكميلية لمتجرك على الأرض، لكنها قد تكون الخطوة الأساسية التي تضمن لك استمرار نجاح متجرك ومضاعفة أرباحه، لذلك يجب أن تولي اهتمامًا خاصًا بالنقاط التالية:

- **تحديث المنتجات أولًا بأول**: المزامنة بين عدد المنتجات في المخزن وبين جميع عمليات البيع سواء في متجرك على الأرض أو متجرك الإلكتروني، يساعدك على الاستمرارية بنجاح.
هناك العديد من البرمجيات التي يمكنك الاستثمار فيها لأداء هذه المهمة بشكل آلي.

- **الاهتمام بالتسويق**: يظن الكثير من التجار أن التسويق ليس عاملًا ضروريًا لزيادة المبيعات كما تفعل الدعاية المباشرة Brochure.
يحتاج المتجر الإلكتروني إلى عمليات تسويق مختلفة مثل: الإعلانات الممولة، والتسويق بالمحتوى، والتسويق عبر محركات البحث وغيرها.

(تعلم كيفية تسويق منتجات المتجر الإلكتروني وتحقيق أعلى عائد من الاستثمار).

- **توصيل الطلبات**: توصيل الطلبات سيكون أحد أجدد الأمور عليك، في السابق كان العميل يأتي للمتجر يختار ويدفع ثم يحمل أغراضه معه،
لكن مع المتاجر الإلكترونية الأمر يختلف تمامًا. فإذا كنت تظن أن بإمكان موظفيك القيام بمهمة التوصيل لتوفير النفقات، فلن يكون هذا حلًا عمليًا، خاصة في المواسم والمناسبات.

الأفضل أن تعتمد على مندوبي التوصيل أو الشركات المتخصصة في الشحن والتوصيل لضمان تقديم تجربة جيدة لمستخدمي متجرك (سنُخصص جزء كامل لهذه النقطة بعد قليل).

- تخطو خطوتك الأولى في عالم التجارة الإلكترونية وتفكر في إنشاء متجر إلكتروني احترافي

على الرغم من أن التاجر السابق -صاحب المتجر التقليدي- قد يكون يسبقه بخطوات في مجال التجارة وربما لديه خبرة أكبر في التعامل مع المستهلك، إلا أن التاجر الناشئ لديه فرصة مميزة للنجاح ليست لدى التاجر التقليدي، لأنه:

- غالبًا ما يكون شابًا مرتبطًا أكثر بالتكنولوجيا، وعلى اطلاع دائم مع تحديثاتها، ومرن في التعامل معها.

- لا يوجد لديه أنماط أو أساليب عقلية ثابتة حول التجارة والبيع.

- يحرص على تقديم خدمة جيدة تفوق التاجر التقليدي.

• حريص على التعلم واكتشاف الثغرات في عمله ومعالجتها.

قد يعيب التاجر الناشئ ضعف إمكانياته المادية، والتي توهمه أنه لا يمكنه إنشاء متجر إلكتروني احترافي خاصة عند بحثه عن تكلفة إنشاء متجر إلكتروني أو أفضل شركات إنشاء متجر إلكتروني،

ولكن هذا الوهم انتهى من زمن، الآن يمكنك إنشاء متجر إلكتروني احترافي مجاني خلال دقائق معدودة من خلال منصة سلة.

سواء كانت هذه هي المرة الأولى التي تنشئ فيها موقع تسوق أو كنت تمارس اللعبة منذ فترة من الوقت، تحتاج في بداية عملك على الإنترنت إلى التركيز على عدّة أمور.

- التجهيز لوضع خطة العمل التنفيذية قبل إنشاء متجرك الإلكتروني

قبل الشروع في إنشاء متجر إلكتروني هناك عدّة أمور الأساسية يجب عليك معرفتها ودراستها جيدًا:

ماذا تبيع على متجرك الإلكتروني؟

تعد هذه أول خطوة تنفيذية قبل إنشاء متجر إلكتروني؛ لأن تحديد المنتجات هو عنصر جوهري، سيتم اتخاذ باقي الخطوات على أساسه، وكذلك سوف يؤثر بشكل كبير على نجاح المشروع.

آخر شيء يريده أي تاجر هو أن ينشأ متجرًا لا يشتري منه أحد، خاصة مع توافر ملايين المنتجات عبر الإنترنت؛ لذلك يجب أن تختار المنتجات التي ستخصص متجرك في بيعها بحذر شديد.

يمكنك الاختيار من بين العديد من الفئات لتحديد ماذا ستبيع على متجرك، منها:

المنتجات المادية: الملابس والأحذية والسلع المنزلية.

المنتجات الرقمية: البرامج كخدمة المنتجات، الدورات الإلكترونية، الكتب الإلكترونية.

الخدمات: خدمات استشارية، تنظيف منزلي.

يمكنك البدء من خلال البحث عن أكثر المنتجات مبيعًا في المتاجر الكبرى، وتتبع المراجعات على هذه المنتجات لاكتشاف المشكلات التي تواجه الجمهور المستهدف، وهل يمكنك توفير حلول لها أو بدائل عنها؟

لمن ستبيع منتجات متجرك؟

أصبح العالم اليوم أكثر انفتاحًا من قبل، يمكنك الإقامة في إفريقيا وإدارة تجارة كاملة في أوروبا أو

أمريكا والعكس، أصبح كل شيء ممكن مع وجود الإنترنت. ولكن هل طريقة البيع والتسويق واحدة في كل هذه الأماكن،

هل يعتمد اختيار الإستراتيجية الأنسب لمتجرك على الموقع الجغرافي فقط؟

بالطبع لا، هناك مئات الأمور التي يمكنها تغير خريطة أو إستراتيجية عمل متجرك الإلكتروني. تعتبر واحدة من أهم هذه الأمور هي تحديد إستراتيجية البيع التي ستتبعها على متجرك:

- **من شركة إلى شركة (B2B)**: سيكون متجرك متخصص بالبيع للمؤسسات والشركات والمؤسسات غير الربحية بدلاً من العملاء الأفراد.

- **إلى المستهلك مباشرةً (B2C)**: هذا يعني أن متجرك الإلكتروني سوف يبيع للمستهلكين الأفراد مباشرةً بدلاً من الشركات.

- **سوق ترويجي**: بمعنى أن متجرك سيعمل كوسيط من خلال جلب الشركات والعملاء (B2B أو B2C) إلى موقع ويب واحد.

كيف ستحصل على المنتجات؟

لم يعد امتلاك رأس المال شرطًا أساسيًا لإنشاء موقع للبيع والشراء على الإنترنت. يكفيك القليل لتبدأ، لكن هذا سيترتب على ذلك اختيارات وقرارات مهمة حول منتجات متجرك، وكيف ستحصل عليها، هل ستعتمد على:

تصنيع المنتجات داخليًا:

ستقوم أنت بتصنيع منتجك أو خدمتك داخليًا، عن طريق امتلاك ورشة أو مصنع متخصصة في تصنيع منتجات متجرك.

مُصنِّع تابع لجهة خارجية:

تستعين بمصادر خارجية لتصنيع منتجك أو خدمتك، من خلال الاتفاق مع مصانع أو ورش يملكها أشخاص آخرين، من أجل توريد المنتجات التي ستقوم بعرضها للبيع على متجرك الإلكتروني.

دروب شوبينغ Dropshipping:

البيع دون تحمل تكاليف الشحن أو تكاليف التخزين. يعني هذا أنك ستكون شريك مع مصنع،

يصنعون هم المنتج ويغلفون ويشحنون مباشرةً إلى عميلك، بينما يكون متجرك هي الوسيط المباشر مع العميل.

يقوم العميل بطلب المنتج من متجرك ودفع الثمن مقدمًا، بعدها تقوم أنت بشراء المنتج من المتجر الكبير أو المصنع بسعر خاص، مع وضع نسبة هامش الربح. هامش الربح هذا هو أرباحك من العملية.

البيع بالجملة:

تشتري سلعًا أو خدمات من شركات أخرى بكميات كبيرة، وتُعيد بيعها على متجرك عبر الإنترنت، ستقوم أنت بدفع ثمن هذه المنتجات مقدمًا قبل عرضها على متجرك. بعد شراء هذه المنتجات تقوم بتحديد هامش للربح بعد إضافة تكاليف النقل والشحن وزي تكاليف جانبية أخرى.

تعتبر هذه الطريقة من أفضل الطرق في التجارة الإلكترونية، كلما استثمرت أكثر كلما كان هامش الربح أكثر.

- نوع المنتجات على متجرك الإلكتروني

عندما نتحدث عن المنتجات ستجد أن هناك نوعين من المتاجر الإلكترونية:

المتاجر الإلكترونية المتعددة المنتجات

تجد هذا النوع من المتاجر يبيع العديد من المنتجات المتنوعة، والتي تندرج تحت عدّة تصنيفات متنوعة. فتجد نفس المتجر يبيع الملابس وأدوات المنزل والديكور ، على سبيل المثال: متجر أمازون العالمي.

المتاجر الإلكترونية المتخصصة في منتج واحد

تجد هذا النوع من المتاجر يبيع نوع واحد من المنتجات أو منتج واحد. مثل المتاجر المتخصصة في بيع الهواتف أو في بيع القهوة. على سبيل المثال: متجر الحميضي للساعات.

مميزات توفرها الشركات المُختصة في تصميم المتاجر الإلكترونية مثل سلة:

- تمَّكنك من شراء اسم نطاق Domin مباشرةً وربطه بالمنصة في دقائق معدودة
- تَمنَّحك لوحة تحكم سهلة ومناسبة لغير المُختصين من أجل إنشاء متجرك

- تُتيح لك لوحة التحكم هذه إمكانية التعديل على تصميم متجرك، حتى يكون فريد في الشكل والألوان

- توّفر لك قوالب جاهزة لإنشاء متجر احترافي ومتميز في دقائق

- تمَّكنك من ضبط وسائل الدفع بكل سهولة

- توفر لك خدمة دعم

خطوات تسويق متجرك الإلكتروني

التسويق في عالم التجارة الإلكترونية هو ممارسة الهدف منها تحسين حركة الزوار على المتجر الإلكتروني، والقدرة على تحويلها إلى مبيعات وعملاء حقيقين.

فإذا كنت تسعى لتحسين تجارتك يجب عليك رصد المشهد العام للسوق الإلكتروني قبل التحرك، وكذلك بناء أساس قوي لها في السوق، وتعلم كيفية التسويق لمتجر إلكتروني باحترافية.

تشير الإحصائيات إلى أنه من المتوقع أن تظهر الإيرادات خلال (2020-2024) معدل نمو سنوي بنسبة 7.1%، مما يؤدي إلى حجم سوق متوقع قدره 8،290 مليون دولار أمريكي بحلول عام 2024.

أمور عليك القيام بها قبل إنشاء وتنفيذ خطة تسويق التجارة الإلكترونية:

أصبحت المنافسة على الانترنت هذه الأيام شرسة جدًا، ولكن مع وجود إستراتيجية تسويقية مُفصلة و فعالة ومرنة، يمكنك تحسين نتائجك وارباحك،

بمعدلات كبيرة، والدخول في المنافسة بقوة وصلابة، المهم هو أن تبني خطتك على أساس قوي، إليك أهم 3 خطوات يجب القيام بها قبل البدء في إنشاء خطتك التسويقية:

1- ابحث عن المنافسين والمُرشدين

ابحث عن الشركات أو الأفراد الذين قاموا بالفعل ببناء وتوسيع نطاق أعمالهم في التجارة الإلكترونية، ثم ابدأ في تحليل أعمالهم ومسار تطورها، كما يمكنك أيضًا طلب نصيحتهم وتوصياتهم.

2- كن صادقًا مع نفسك

على قدر جودة منتجاتك، وحجم التمويل، وقوة فريق عملك، ستكون النتائج بالتأكيد. لا عيب في أن تبدأ صغيرًا وتبدأ في التسويق الرقمي بنفسك على المدى القصير، لكن من المهم وضع توقعات واقعية، وتحديد خارطة طريق للنمو.

3- تحسين صفحات المنتج

يجب أن تكون صفحات المنتج مثالية؛ لأن الهدف من التسويق هو دفع العملاء المحتملين إلى هذه الصفحات، وزيادة المبيعات. إذا كانت جهودك التسويقية من الطراز الأول، ولكن صفحات المنتج لا تُركز على المستخدم، فلن تتمكن من بيع المنتجات.

تعرف بالتفصيل على **خطوات بناء خطة تسويق فعالة لمتجرك الإلكتروني**.

6- كيفية تفعيل أفضل بوابات الدفع السعودية على متجرك

بوابات الدفع هي عبارة عن وسيط إلكتروني بين طرفين مهمته تيسير عمليات الدفع، بحيث تضمن لكلا الطرفين دفع الأموال بطريقة سلسة وسريعة وآمنة، بعيدًا عن السرقة والإحتيال، كما توّفر أمان للبيانات.

فهي بمثابة العمود الفقري لأي عملية بيع أو شراء عبر الإنترنت، بدونها لا تكتمل عمليات الشراء من المتاجر الإلكترونية. الدور الرئيسي لبوابات الدفع الإلكتروني هو تسهيل عملية دفع الأموال في المتاجر الإلكترونية.

تعتبر وسيط إلكتروني -بين المشتري والتاجر – لاستلام وتسليم الأموال بسهولة وأمان للطرفين. الجميل أيضًا أنها تحمي بيانات بطاقة الدفع من خلال تشفير جميع المعلومات الحساسة التي تحتفظ بها.

كيف تختار أفضل بوابات الدفع لمتجرك الإلكتروني؟

اختيار بوابات الدفع المناسبة لمتجرك الإلكتروني يتم بناءً على منصة التجارة الإلكترونية التي أنشأته عليها، وكذلك تختلف من دولة إلى أخرى، وما هي أفضل بوابات الدفع المناسبة للتجارة الإلكترونية بها،

لذلك قد يكون متاح لديك بعض بوابات الدفع، والبعض الأخر لا. كل هذا يتم بغض النظر عن مجال أو تخصص متجرك.

7- كيف تقوم باختيار أفضل شركات الشحن لمتجرك

تعتبر شركات الشحن ركن أساسي في التجارة الإلكترونية، وتعتبر مكون رئيسي في عملية الشراء عبر الإنترنت، مهما كان حجم أو طبيعة أو نوع نشاط متجرك.

ينعكس اختيارك لأفضل شركات الشحن في السعودية بشكل كبير على نجاح متجرك الإلكتروني، وتقديم خدمة بيع مميزة لعملائها حول العالم.

شركات الشحن هي تلك الشركات التي تقدّم خدمات شحن وتوصيل للأغراض سواء داخل نفس البلد أو خارجها من المتجر لباب المنزل.

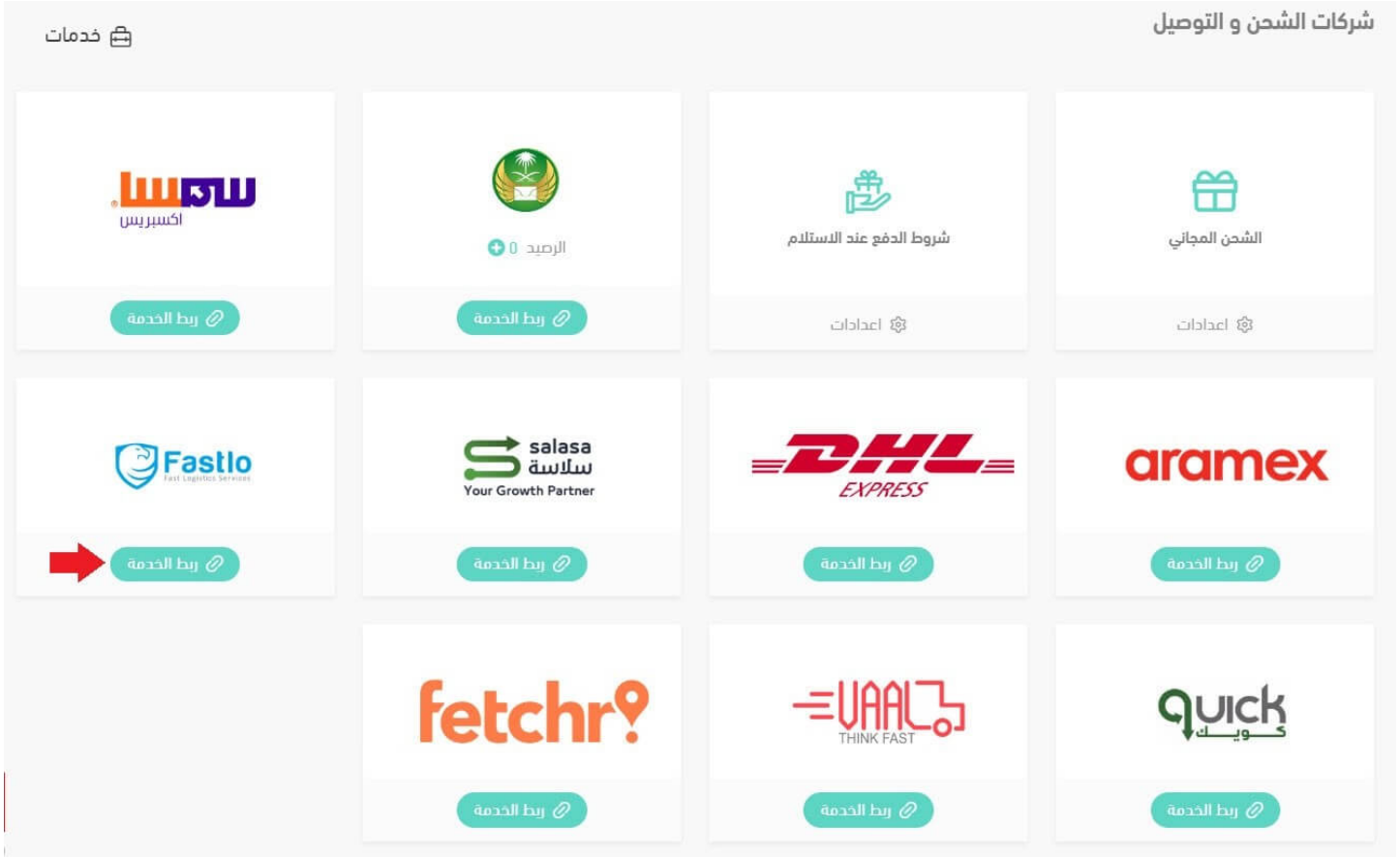
تعد شركات الشحن في التجارة الإلكتروني هي الوسيط بين البائع والمشتري. كما أنها تقوم بتحصيل المبلغ المستحق من العميل في حالة الدفع عند الاستلام، ثم تسليمه للتاجر.

أنواع شركات الشحن في السعودية:

- شركات الشحن البري
- شركات الشحن الجوي
- شركات الشحن الدولي
- شركات الشحن البحري

ما هي أفضل شركات الشحن في السعودية؟

تعرف من خلال الصورة التالية على مجموعة من أفضل شركات الشحن في السعودية



تلخصيًا لما سبق:

إنشاء متجر إلكتروني إحترافي لم يعد امرًا صعبًا كما كان في العهد القديم، اليوم يمكنك تصميم متجر إلكتروني إحترافي بأقل تكاليف وفي أسرع وقت، المهم أن تركز على التفاصيل الدقيقة للعمل في التجارة الإلكترونية.

إذا كنت ترغب في الاستعانة بأي من شركات التسويق الإلكتروني و إعلانات سوشيال ميديا المحترفة يمكنك التواصل مع فريق بصمة محارف حيث نقدم

لكم مجموعة من المتخصصين في خدمات تصميم المواقع الإحترافية وخدمات السوشيال ميديا والسيو، و العديد من خدمات التسويق الرقمي المتنوعة.

سارع بالتواصل معنا عبر منصاتنا الرقمية المختلفة، أو قم بزيارة موقع بصمة محارف الرسمي على الإنترنت.

© 2021 Digitsmark. All Rights Reserved.