

## التسويق عبر الانترنت

يتصدر موضوع الأمن على شبكة الإنترنت قائمة الاهتمامات لدى معظم المستخدمين خاصة ممن يرغبون في شراء عبر الإنترنت و لذلك تجد الأغلبية الساحقة من المستخدمين خاصة الجدد منهم يمتنعون عن الشراء عبر الإنترنت ويؤجلون الخوض في مثل هذه التجربة حتى تكتمل الصورة لديهم ويتعرفون على المزيد مندرجة الأمان في استخدام بطاقات الائتمان فتعالوا معنا نتعرف على هذه التقنية والسبب الرئيسي في زيادة الثقة بالتعاملات التجارية عبر الشبكة.

### أساسيات التسويق الإلكتروني:

كثيراً ما نسمع عن إعلانات في البريد الإلكتروني، وعن كيف تصبح غنياً بينما أنت في بيتك، أو حوّل حاسوبك إلى متجر بقيمة 100000 دولار، أو أشياء من هذا القبيل، وكثيراً ما نحذف هذا النوع من الرسائل حتى قبل فتحها ولكن إذا أمعنت النظر فيما بعد ذلك يمكن أن تخلص إلى نتيجة أنك تستطيع أن تحصل على المال عبر الشبكة. بعد الناس قد دخلوا ونجحوا في الحصول على المال والبعض الآخر قد خسر الكثير من المال وهنا نعرض إلى 10 خطوات يجب التفكير فيها حتى لا تقع في الأخطاء التي قد تكبدك خسائر فادحة وهذه الخطوات هي:

1 لو كان المجال سهلاً لطرفه الجميع:

الدخول في مجال التجارة الإلكترونية والنجاح فيها ليس بالأمر المهن أو السهل أو بالأحرى الحصول على ثروة ليس أمراً هيناً ولكن لا تتوقع أنك سوف تحصل على المال بينما تستمتع بإجازاتك الصيفية، فالتجارة الإلكترونية تتطلب تخطيطاً وتصميماً وكثيراً من الجهود وإذا لم تقم بذلك فمن العسير عليك النجاح.

2 التسويق هو المهم:

يمكن أن يكون لديك منتج جيد في مكان ما، في ضاحية من ضواحي المدينة ولديك موقع متميز على الشبكة ولكن بدون أن تجعل الزبائن يزورون موقعك فكيف سيتم البيع؟ فبعد إنشاء الموقع يكون جل مجهودك في جذب الزبائن وهذا لا يتحقق فقط تلقائياً أو إضافة موقعك إلى محركات البحث أو الإعلانات على بعض المواقع المغمورة.

3 لا يمكنك أن تباع سلعة غير مرغوبة:

قد تفكر في بيع أنواع الصابون المصنعة من الأعشاب الطبية، أو شمعدانات مصنوعة باليد، ولكن يجب أن تضع في ذهنك مدى قوة الطلب على السلع التي تعرضها إضافة إلى منافسيك الموجودين بالسوق وعند ذلك يجب التفكير في أن تجعل سلعتك مميزة بحيث تنافس من حيث الجودة والسعر.

4 تجنّب مقولة (غير موجودة).

عندما يبحث المشترون فإنهم ينتقلون عبر القوائم للسلع في الموقع ويحتمل أن يقضوا بضع ثوان فقط في موقعك قبل الانتقال إلى موقع آخر ما لم يجدوا فيه شيئاً ممتعاً إضافة إلى إعطاء المشتري طريقة حدسية لاختيار السلعة من موقعك. وإذا كان على المشتري أن ينتقل بين المصنعات الكثيرة ثم يختار سلعة فيجدها غير موجودة فإنه سوف ينتقل إلى موقع آخر غير موقعك.

5 الموقع البطيء تجارة فاشلة:

إن الشيء المميز للتجارة عبر الشبكة هو السرعة، فالبائع يختار السلعة ويشتريها بضغطة زر وجرة الفارة، أما إذا كان عليه أن يملأ استمارة معينة ثم يرسلها عبر البريد فإنه يكون لديه الوقت الكافي لإعادة النظر في الشراء: لذا عليك أن

تجعل الوقت قصيراً جداً بين قرار الشراء للمستهلك وتنفيذ عملية الشراء بأقصر ما يكون، فقد وجد أن أكثر من 40% من مواقع الشراء تترك قبل إتمام عملية الشراء والسبب الرئيسي لهذا هو بطء إتمام العملية فإذا كانت العملية معقدة وطويلة فإن المشتري يفقد أعصابه وينتقل إلى موقع أكثر سرعة وسهولة.

6 المواقع السهلة تبيع أكثر:

تمعن في موقع (Google) فإنك تجده في غاية البساطة لا مؤثرات تصويرية أو زحمة ولا نقل لك بأن تقلد الموقع، بل اجعل موقعك يناسب الغرض الأساسي الذي صممته من أجله بدون زيادة أو نقصان.

7 الشركات الناجحة تفهم زبائنهم:

تستطيع الشركة أن تحقق المزيد من النجاح، وتضاعف من مبيعاتها وذلك بفهم كيف يستعمل الزبون منتجها، طريقة شرائه للمنتج إضافة إلى الاهتمامات الأخرى التي يمكن أن تكون لديه، وهذا لا يتأتى بدون أن يكون لديك حماس واقتناع بالسلعة التي تروجها أو بعمل بعض دراسات التسويق فالنجاح الحقيقي يتم عن طريق معرفة طريقة تفكير الزبون ومن ثم التعامل معه من هذا المنطلق عن طريق التخاطب المباشر أو عن طريق الانترنت أو بأي طريقة أخرى تكون مناسبة.

8 ليس كل ذكي مصمماً ناجحاً:

أفضل طريق لتصميم موقع للتجارة الإلكترونية هو أن تستأجر شخصاً متخصصاً مناسباً لعمل ذلك، ولكن ذلك بالضرورة لن يكون رخيصاً وبالرغم من كل الأشياء التي تسمعها فهناك الكثير من المهارات المطلوبة لتصميم المواقع وتتطلب تجارب عديدة للحصول على أفضل نتيجة إضافة إلى احتياجك إلى مهارات شخصية أيضاً، لكن للحصول على أفضل النتائج حاول ألا تكون مبدعاً أكثر من اللازم وهذه مشكلة عندما يكون المصمم المحترف مبدعاً أكثر من اللازم.

وإذا قدم لك صديق قام بتصميم بعض المواقع فعليك أن تشكره وترفض العرض لأن ذلك قد لا يكون احترافياً في بعض الأحيان.

9 زمن أكثر مبيعات أكثر:

الفكرة تكمن في أنه لا يمكنك النجاح إذا وضعت نفسك في موقف الناجح بمعنى أنه يتعين عليك أن تضع الفشل نصب عينيك وتحاول أن تتفاداه فمثلاً إذا كنت تبحث عن وظيفة فكلما قدمت إلى وظائف أكثر زاد احتمال توظيفك، وعملية البيع عن طريق الشبكة تشابه ذلك فكلما استطعت أن تبقى الزبون حول موقعك لفترة أطول زاد احتمال شرائه وبالتالي يتعين عليك أن تجد وسيلة لإبقاء الزبائن على الموقع مثل إضافة منتديات أو غرف دردشة.

10 الخبراء ليسوا على الجانب الصحيح دائماً:

تذكر أن هذه الأشياء هي مجرد تطورات حديثة والأشخاص الذين طرقتوا هذا المجال ما زالوا يطورون ويحدثون، ومن الحكمة أن تستمع إلى النصح ولكن هذا هو عملك وبعض الأحيان يجب أن تتبع حدسك وبديهتك.