

سوق منتجك بالموبايل

لم يعد الهاتف النقال أو المحمول مجرد ابتكار تكنولوجي جديد في مجال الاتصالات، بل إنه أصبح وسيلة مهمة في تسويق منتجات الشركات، سواء أكانت صغيرة أم كبيرة، عن طريق إرسال كلمات مختصرة عن منتجاتها للعملاء على هواتفهم المحمولة.

وتبدو أهمية التسويق عبر المحمول أنه يفتح أمام منتجات الشركات سوقا كبيرة من العملاء المحتملين؛ وهو ما أدى إلى انتشاره في معظم أنحاء العالم؛ فوفقا لتقرير نشرته مؤسسة "first partner" العالمية عن التسوق بالمحمول عام 2003، فإنه في شهر يوليو فقط تم إرسال 1.6 مليار رسالة في المملكة المتحدة وحدها، منها 15 مليون رسالة بغرض التسويق لمنتجات.

وفي المنطقة العربية تزداد فرص استخدام التسويق عبر المحمول، بسبب اتساع حجم مالكي الهواتف النقالة؛ فعلى سبيل المثال بلغ متوسط عدد المالكين لهذه الهواتف ما يقرب من 13.09% من سكان الوطن العربي (287 مليون نسمة عام 2002)، أي ما يقرب من 37.5 مليون نسمة، وذلك وفقا لدراسة أعدتها منظمة "الأسكوا" عام 2002، وفي مصر وحدها بلغ عدد المشتركين في خدمة المحمول حتى فبراير عام 2004 نحو 5.94 ملايين.

فوائد الموبايل :

ويرجع الإقبال على وسيلة تسويق المنتجات عبر المحمول إلى أنها تحقق عدداً من المزايا، أبرزها: تخفيض تكاليف الوقت الذي يستغرق في التسويق للمنتجات من خلال الوسائل التقليدية؛ حيث يمكن إرسال مليون رسالة في خمس دقائق. كما أن هذه الوسيلة لديها درجة كبيرة من التفاعل مع متلقي الرسائل التسويقية، مثله في ذلك مثل شبكة الإنترنت، إلا أنه يتميز عنها في إمكانية الوصول إلى العميل المستهدف في أي مكان وأي زمان.

يضاف إلى ذلك أنها وسيلة فعالة لاختراق الأسواق والوصول إلى أكبر عدد ممكن من العملاء؛ حيث إنه -وفقا للاتحاد الدولي للاتصالات- في عام 2002 بلغ متوسط مالكي أجهزة المحمول ما يقرب من 19.07% من سكان العالم (6.3 مليارات نسمة عام 2003)، أي ما يقرب من 1.2 مليار شخص موزعين بالترتيب: 51.26% في أوروبا، و29.90% في الأمريكتين (أمريكا 48.81%)، وفي آسيا 12.42%، وفي أفريقيا 4.59%.

ومثله مثل شبكة التلفزيون والراديو فإن التسوق بالمحمول لديه حضور كبير، إلا أنه يتميز عنهما بمعدلات الاستجابة المرتفعة؛ فوفقا لتقرير مؤسسة partner first فإن معدلات استجابة العملاء للدعاية من خلال رسائل المحمول وصلت 12% بما يزيد مرتين عن معدلات الاستجابة للإعلان من خلال التلفزيون (7%) والراديو (6%)، وأكد التقرير أيضا على أن 94% من الرسائل التسويقية التي يتم بثها عبر المحمول تتم قراءتها بعناية، وأن 23% من هذه النسبة يقوم متلقوها بإرسالها مرة أخرى لأصدقائهم وأقاربهم.

من يقدم الخدمة؟

وإذا أردت إذن تسويق منتجك عبر المحمول، فعليك أن تتجه إلى شركات التسويق الإلكتروني التي بدأت في الانتشار في المنطقة العربية. وتقوم هذه الشركات بتوفير خدمة الدعاية للمنتج عبر المحمول؛ حيث تستأجر أو تشتري "سيرفر" خاصاً (way gate) من بعض المواقع العالمية التي تتيح خدمة بث رسائل المحمول لأعداد كبيرة من العملاء مثل www.clickatel.com، والذي يتيح أفضل أنواع "السيرفر"؛ لأنه جيد وسريع حيث يرسل مليون رسالة في خمس دقائق، وتختلف القيمة التجارية بحسب عدد الرسائل التي يتم بثها (ألف رسالة بـ50 دولارًا)، ويتم التأجير من خلال تعاقد سنوي، وعادة ما يقوم بذلك الشركات الكبرى التي تقوم بدور الوسيط بين هذه المواقع وشركات التسويق الإلكتروني.

وخلافا لهذه الطريقة يمكن لشركات التسويق الإلكتروني التعاقد مع إحدى الشركات المحلية التي لديها سيرفر خاص بما أو تقوم بتأجيره؛ حيث تحصل شركات التسويق الإلكتروني على برامج مجانية (sender soft ware) متصلة بالسيرفر يمكن من خلالها إرسال الرسائل التسويقية لأرقام العملاء من خلال جهاز الكمبيوتر والإنترنت (ألف رسالة بـ55 دولارًا).

All Rights Reserved © [Arab British Academy for Higher Education](http://www.abahe.co.uk)