

ما هي عوامل نجاح المتجر الالكتروني؟

مقدمة

كيف انشئ متجر الكتروني لمشروعي الخاص . وكيف يتتم انشاء متجر الكتروني وكيفية المتابعة فيما بعد ما أن هذه الخطوة ناجحة ام فاشلة ام أنها فقط كانت خطوة تسويقة دعائية فقط وليس لا تأثير علي زيادة الإيرادات أو الإنتاج في هذه المقالة سنجيب عن النساؤل المطروح لدى أغلب اصحاب المشاريع في الوقت الحالي في المتجر الالكتروني تعد زيادة معدلات التحويل، والمبيعات، والزيارات عبر الإنترنت من أكثر الموضوعات المتكررة لمالكي المتاجر عبر الإنترنت. ولكن ما هي القضايا الرئيسية التي يجب على الشركات والمتاجر عبر الإنترنت حلها لتحقيق الازدهار؟ ما هي العوامل التي تؤدي إلى النجاح؟ بناءً على أفضل الممارسات، جنبًا إلى جنب مع الدروس المستفادة من بائعي التجزئة الموثوق بهم الناجحين عبر الإنترنت. حددنا خمسة مجالات رئيسية ستساعدك على زيادة أرباحك، وزيادة الزوار على موقع الويب الخاص بك.

جدول المحتويات :

ما هو المتجر الالكتروني ؟

أهم عوامل نجاح المتجر الالكتروني

التعرف على المنتجات الجذابة والسوق المتخصصة

جذب المزيد من الزوار إلى موقعك

زيادة التحويلات مع سهولة الاستخدام المناسبة

تعزيز الثقة بإثباتات موثقة

ضمان خدمة العملاء المثالية

مزايا التسوق عبر المتجر الالكتروني

ما هو المتجر الالكتروني ؟

المتجر الالكتروني ، هو موقع ويب يقدم من خلاله العملاء الطلبات. قد يمثل متجرًا محليًا صغيرًا، أو تاجر تجزئة رئيسيًا، أو متجرًا للتجارة الإلكترونية، أو فردًا يبيع المشاريع من خلال موقع تابع لجهة خارجية، مثل eBay.يمكن أن يعمل المتجر عبر الإنترنت وفقًا لعدد من نماذج الأعمال، بما في ذلك الأعمال التجارية إلى المستهلك، أو الأعمال التجارية، أو المستهلك إلى المستهلك. لتشغيل متجر عبر الإنترنت، ستحتاج إلى كتالوج منتجات، وعربة تسوق وآلية معينة لتوصيل الطلبات الى المستهلكين، بالإضافة للموقع الالكتروني المصمم من قبل خبير مختص.

أهم عوامل نجاح المتجر الالكتروني

التعرف على المنتجات الجذابة والسوق المتخصصة

- **يجب أن تكون المنتجات المباعة في متجرك عبر الإنترنت جذابة، لتكون في وضع جيد.**
- **تحتاج هذه المنتجات للوصول إلى سوق متخصصة، على سبيل المثال مجموعات المستهلكين المحددة التي يصعب الوصول إليها في متجر الشارع الرئيسي.**
- **يتيح لك البيع عبر الإنترنت تلبية طلب كبير، وبالتالي يمكنك من اقتراح أسعار جذابة.**
- **لديك إمكانية تقديم منتجاتك بطريقة سهلة للعثور عليها ويمكن للمستهلكين شراء هذه المنتجات في أي وقت.**

جذب المزيد من الزوار على موقعك

ستساعدك أدوات التسويق المناسبة على جذب المزيد من الزوار، مثل تحسين محركات البحث (SEO)، وإعلانات الكلمات الرئيسية، والتسويق عبر البريد الإلكتروني، وبرامج الشركاء، وأيضًا إجراءات العلاقات العامة. يمكن أن تساعدك التحليلات أيضًا في تحديد الإجراءات التسويقية التي يجب عليك اتخاذها ويمكنها مساعدتك في التحكم في نتائجها.

زيادة التحويلات مع سهولة الاستخدام المناسبة

إلى جانب متجرك الخاص المصمم عبر الإنترنت، هناك بعض الجوانب التي ستجعل متجرك عبر الإنترنت سهل الاستخدام والاستجابة لاحتياجات المستهلك وهي:

- **شفافية عرض المنتج.**
- **وظيفة البحث التي توفر النتائج المتوقعة.**
- **وضوح عملية الطلب.**
- **الإشارة الشاملة إلى الأسعار (بما في ذلك تكاليف الشحن) .**
- **الصياغة الصحيحة لحق التبديل أو الإرجاع.**

تعزيز الثقة بإثباتات موثقة

الثقة هي مفتاح التجارة الإلكترونية؛ نظرًا لأن المتجر عبر الإنترنت غالبًا ما يكون غير معروف للمستهلك ولا يمكن رؤية المنتج.

فإن الدفع وخصوصية البيانات يعتبران في الغالب مخاطرة من المستهلك.

عليك أن تمنح المستهلك الراحة والثقة للمستهلكين من أجل تحويل الزائر إلى مشتر حقيقي.

ستساعدك مراجع الطرف الثالث المناسبة مثل أختام الجودة (مثل علامة ثقة المتاجر الموثوقة) ومراجعات العملاء.

ضمان خدمة العملاء المثالية

- **بمجرد تحويل الزائر إلى مشتر فعلي في المتجر الالكتروني الخاص بك، يجب عليك تقديم خدمات متميزة من أجل الاحتفاظ بها كعميل منتظم.**
- **تأكد من إجراء طرق الدفع والاستلام بشكل صحيح وإبلاغ المستهلك بمجرد اكتمال هذا الإجراء.**
- **قم بتسليم منتجاتك في الوقت المناسب (كما تم الإبلاغ عنها من خلال موقع الويب الخاص بك).**
- **قدم معلومات عن حالة الشحن ومعلومات عملية الإرجاع.**
- **خلاف ذلك، قد لا يعود عميلك، وربما عملاء محتملين آخرين، إلى موقع الويب الخاص بك.**
- **الخدمات الإضافية مثل ضمان استعادة الأموال وخدمة العملاء الممتازة تمنح المستهلك الرضا التام.**

مزايا التسوق عبر المتجر الالكتروني

- **المتاجر على الإنترنت متاحة على مدار 24 ساعة في اليوم، والعديد من المستهلكين لديهم إمكانية الوصول إلى الإنترنت في العمل والمنزل.**
- **تتطلب زيارة متجر تقليدي التنقل، ويجب أن تتم عملية التسوق خلال ساعات العمل.**
- **خلال موسم العطلات وفي عطلات نهاية الأسبوع، يجب على المتسوقين في متاجر البيع التقليدية التعامل مع الأعداد الكبيرة والازدحام.**
- **يمكن أن يكون البحث في كتالوج عبر الإنترنت أو تصفحه أسرع من تصفح ممرات المتجر الفعلي.**
- **تتمثل إحدى مزايا التسوق عبر الإنترنت في القدرة على البحث السريع ومقارنة أسعار**

العناصر أو الخدمات من العديد من البائعين المختلفين باستخدام محركات البحث وخدمات مقارنة الأسعار عبر الإنترنت.

- **في بعض قطاعات السوق مثل الكتب والموسيقى وأجهزة الكمبيوتر والإلكترونيات الاستهلاكية، يجد المتسوقون مجموعة أكبر من الخيارات عبر الإنترنت، وقد يتمكنون من تحديد العناصر المجددة أو المستعملة بأسعار أقل بكثير.**

- **يمكن العثور على المستلزمات والعناصر النادرة على الإنترنت التي نادرًا ما تكون متاحة في متاجر البيع بالتجزئة.**

- **ويمكن استخدام مواقع المزادات لبيع المقتنيات والتحف والبحث عن القطع الأثرية وقطع فريدة من نوعها.**

- **يتم بيع المنتجات المتخصصة مثل المعدات الخارجية والسلع الرياضية بأسعار تنافسية عبر الإنترنت.**

- **التسوق عبر الإنترنت هو أيضًا طريقة فعالة لشراء قطع غيار السيارات وقطع الغيار للأجهزة، حيث يصعب على متاجر التجزئة الاحتفاظ بها في المخزون.**

- **توفر بعض المتاجر عبر الإنترنت امكانية الوصول إلى معلومات المنتج التكميلية.مثل الإرشادات أو إجراءات السلامة أو العروض التوضيحية أو مواصفات الشركة المصنعة أو النصائح أو أدلة الإرشادات.**

- **تسمح العديد من مواقع التسوق للعملاء بالتعليق أو تقييم سلعهم.**

إذا كنت تفكر في تصميم متجر الكتروني مميز، فنحن في شركة بصمة محارف نقدم لكم خدمة تصميم وبرمجة المتجر الالكتروني بكل احترافية ، نسعد بتواصلك معنا لمساعدتك في الوصول لما تريد من هنا. كما ونقدم خدمات التسويق الالكتروني على مستوى عالي، ونضمن لك من خلالها الوصول الى أهدافكم، وللتعرف على كافة الخدمات الأخرى التي نقدمها يمكنك الانتقال الى صفحة كافة الخدمات من هنا

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.

□□□□□□□ □□ □□□□ □□□□□□□□ □□□□□ □□□ □□□□□□□:

تطبيقات الويب أو الـ web application

الفرق بين تطبيق ويب وموقع الويب مقارنة وأبرز الاختلافات

الفرق بين تطبيقات الويب ومواقع الويب

ما هو مفهوم صيانة البرمجيات Software Maintenance

اهمية الشعار و الهوية البصرية

(SEO) وما هي فائدته لموقعك ؟ما هو السيو

ما هو التسويق الداخلي- INBOUND MARKETING

أهمية تجربة المستخدم على ترتيب في محركات البحث

ما هي عوامل نجاح المتجر الالكتروني؟

أدوات التحليل والقياس المستخدمة في التسويق الرقمي

© 2021 Digitsmark. All Rights Reserved.