

التجارة الإلكترونية في فلسطين

تقديم أحمد بركات – مستشار ومحاضر في التسويق والتحول الرقمي



ما هي التجارة الإلكترونية؟؟

- استخدام الإنترنت في عمليات البيع والتواصل مع العملاء
- التجارة الإلكترونية هي انعكاس لعملية التجارة التقليدية ولكن من خلال الإنترنت
- التجارة الإلكترونية يمكن أن تبدأ من ميزانية صفر!

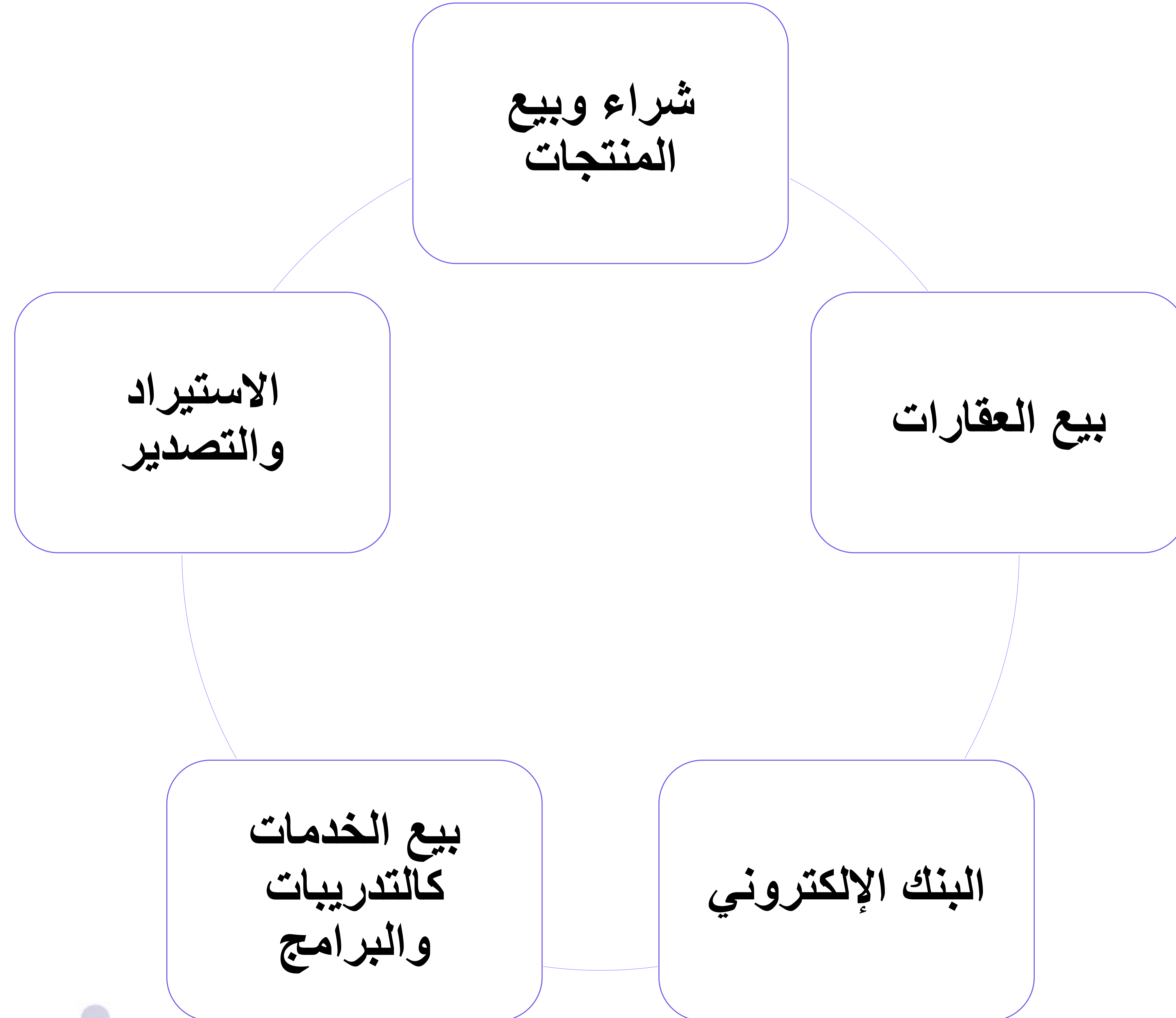
ما هي أنواع التجارة الإلكترونية؟

- منشئة تجارية إلى منشئة تجارية B2B مثل مواقع البيع بالجملة
- منشئة تجارية إلى زبون B2C مثل موقع أمازون قسم الكتب
- مستهلك إلى شركة C2B مثل من يعمل من خلال الإنترنت
- مستهلك إلى مستهلك C2C مثل Ebay

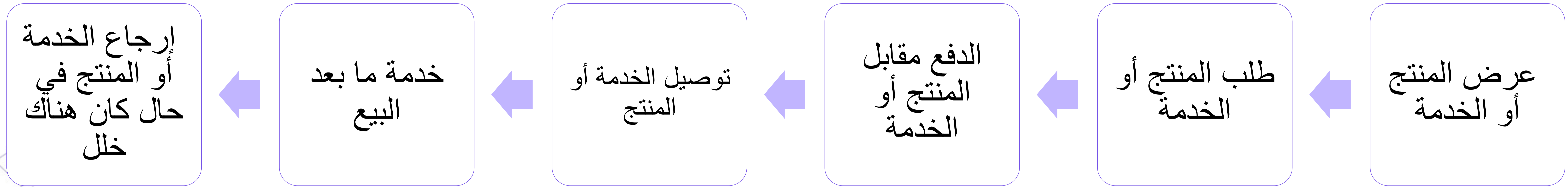
ما هي مميزات التجارة الإلكترونية

- وصول إلى فئة مستهدفة أكبر (المدينة ككل، دولة ككل، دول أخرى) أي يمكن الوصول إلى ملايين من المنزل!
- توفير في التكاليف: لا حاجة لاستئجار محل تجاري
- وصول أسرع: بثواني تصل إعلاناتنا إلى الفئة المستهدفة
- خدمة أفضل: تواصل أفضل وأسهل بين الزبائن والبائعين

ما هي تطبيقات التجارة الإلكترونية



ما هي خطوات التجارة الإلكترونية



أنواع المتاجر الإلكترونية

3

مواقع نملكها

2

Market
Place

1

متاجر من خلال وسائل
التواصل الاجتماعي

متاجر من خلال وسائل التواصل الاجتماعي

- تكون من خلال منصات التواصل الاجتماعي كالفيسبوك وانستغرام
- تكلفة إنشائها مجانية
- مجهزة بكامل تجهيزات التاجر، من وضع أسعار، مراسلات، لحد الدفع
- يمكن ربطها مع مواقع شريكة للفيسبوك وانستغرام



محددات المتاجر من خلال الفيسبوك والانستغرام

1

التكلفة للإعلان
أعلى

2

لا تملك الصفحة

3

المنتجات يجب أن تتبع
لقوانين الفيسبوك وانستغرام

الـ Market Place

- هي وضع البضائع في منصات تجارة إلكترونية مع غيرنا من التجار
- تكلفة وضع المنتجات بالأغلب تكون مجانية
- نكون تابعين لقوانين المتجر
- هناك العديد من المنتجات لنا ولغيرنا فالمنافسة عالية
- هناك زائرون يزورون الموقع للتسوق والشراء
- الزبائن يهتمون بالبضاعة أكثر من اسم المزود
- أمثلة: ..etc.. Amazon, Ebay, Etsy

محددات المتاجر من خلال MARKET PLACE

1

لا تستطيع بناء
قائمة لزيائناك

2

لا تملك المتجر

3

المنتجات يجب أن تتبع
لقوانين الفيسبوك وانستغرام

مواقع نملكها Own Website

- تحتاج بالأغلب لتكلفة في البداية حتى تقوم بإنشاء الموقع
- تحتاج للاستعانة بتقني مواقع بالأغلب
- المتجر يحمل اسم العلامة التجارية الخاصة بي
- لا نتبع لقوانين أحد
- متواجدين لوحدها والزبون يأتي لشراء المنتج منا نحن
- الزبائن يهتمون بالبضاعة وبالمزود وهناك فرصة لكسب ولأنهم لنا
- نستطيع بناء قائمة لزبائننا والتواصل معهم بشكل حر
- يجب علينا العمل لجلب زبائننا

متى أختار الطريقة المناسبة لدخول عالم التجارة الإلكترونية؟

- تعتمد على الهدف من البيع، هل هو التجارة فقط أم بناء علامة تجارية
- تعتمد على الميزانية التي نود البدء بها
- تعتمد على الفئة المستهدفة التي نود الوصول إليها



أرقام مهمة



57.4%

مستخدمي الإنترنت
في فلسطين



52%

مستخدمي الهواتف الذكية
في فلسطين



45%

مستخدمي وسائل التواصل الاجتماعي
في فلسطين

تحديات التجارة الإلكترونية في فلسطين

01 الدفع الإلكتروني

02 التوصيل

03 الوعي بأهمية التجارة الإلكترونية



آلية الدفع في فلسطين

1

بطاقات الفيزا

2

الدفع عند الإستلام

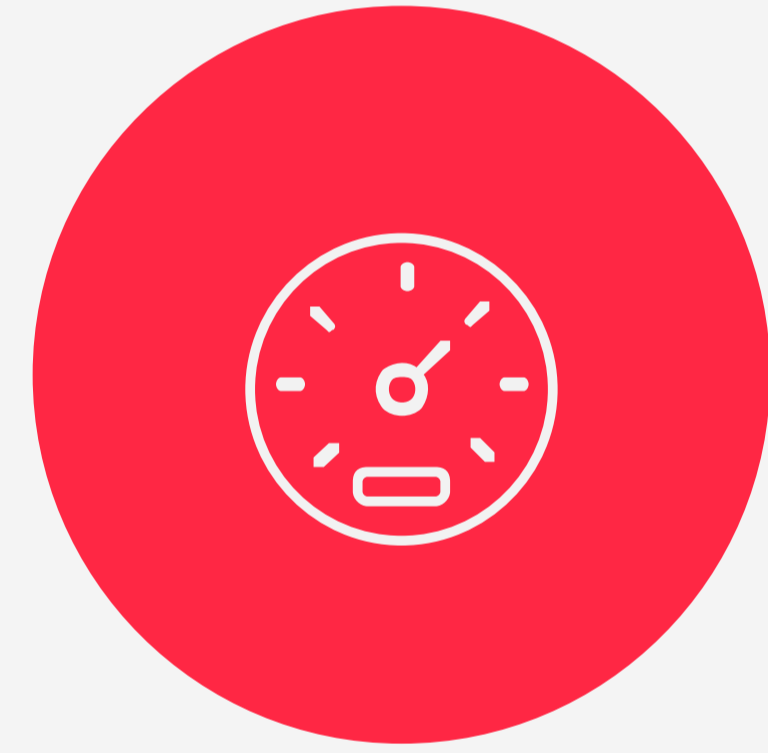
3

PALPAY

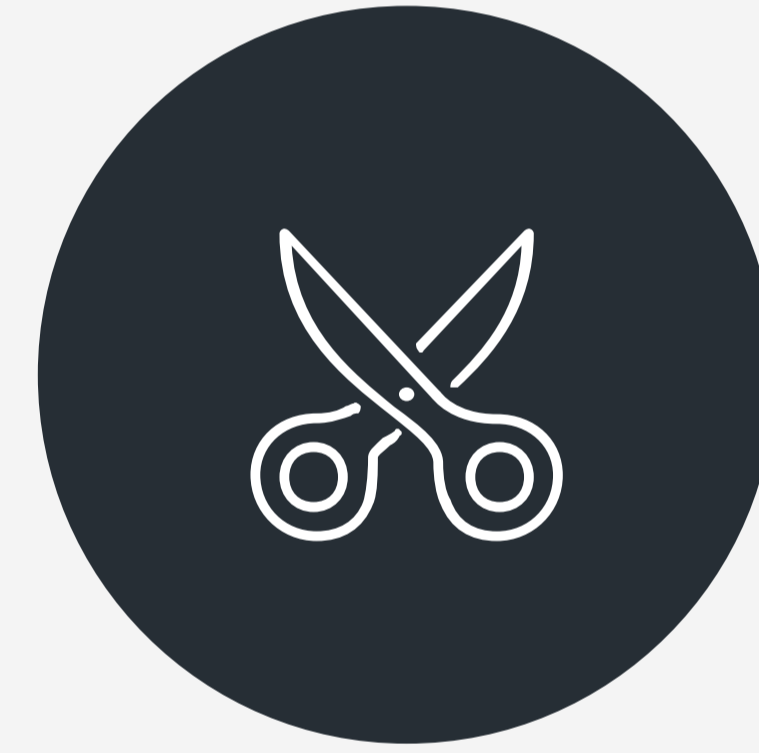
4

المحفظة البنكية
على الموبايل

مشاكل الدفع عند الإستلام



أقل سرعة



محفوف بالمخاطر



أكثر تكلفة

فلسطينية Market Places



صفحات متاجر إلكترونية فلسطينية على الفيسبوك

خَرَز
KHARAZ
handmade accessories

حسن إكسبرس

HASANExpress

BaBione®
show your beauty

بيونة
— BaBione —