

بسم الله الرحمن الرحيم

الفصل الثاني

لماذا تدرس علم التجارة الإلكترونية

إعداد

خالد محمد خالد

www.ect2all.com

ect2all@gmail.com

0106367467

لماذا جئت لدراسة علم التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني والتصدير والاستيراد B2B :

معظم من جاء لدراسة هذا العلم جاء للأهداف الآتية :

١. موظف بالفعل ويريد تطوير وتحديث ما لديه من علم في هذا الخصوص
٢. صاحب شركة ولديه منتج أو خدمة ويريد تسويق خدماته
٣. مصدر يريد تصدير منتجاته خارج مصر
٤. مستورد ويريد الحصول على منتجات بسعر مناسب وجودة عالية
٥. خريج من أي كلية ويريد أخذ علم جديد يؤهله لسوق العمل والحصول على وظيفة مناسبة والعمل من المنزل أيضا
٦. طالب بكلية ما ويريد أن يحصل على علم ورياح بواسطة شبكة الإنترنت
٧. والكل يتفق في أنه الهدف هو عمل أرباح بواسطة شبكة الإنترنت

وكما تعلمون أن هذا العلم نقوم بتدريسه على ثلاث مستويات :

- 1- E-commerce
- 2- E-marketing
- 3- B2B

ويمكننا أن نطلق على هذه المستويات جميعاً الآتي :

Work at home دورة العمل من المنزل

Drop shipping دورة تسويق منتجات الغير

Affiliate programs دورة البرامج المشاركة

Stockless reseller دورة العمل بدون ستوك أو نقود

Export and Import via Internet دورة التصدير والاستيراد

دورة السوق الإلكتروني

دورة التجارة الإلكترونية

فمثلاً إذا سألت سؤال للدارسين :

كيف تصدر وتستورد منتجاتك بواسطة أسواق الإنترنت المختلفة؟

الإجابة ربما تكون مفاجأة بالنسبة لك ، حيث أن معظم الأجوبة ربما تكون:

طبعاً من خلال على بابا وما شابه على بابا أو من خلال حضور المعارض أو السفر

أو الغرف التجارية أو نقاط التجارة الدولية ، ولكن التصدير والاستيراد عبارة

عن تسويق إلكتروني وتجارة إلكترونية من الدرجة الأولى

وهذا ما يجعلني أفرق بين التصدير والاستيراد ، والـ **B2B** :

موظف التصدير والاستيراد :

هو ما يقوم بعمل المستندات وفتح الإعتمادات ومتابعة الضرائب والجمارك والاستخلاص الجمركي وخلافه من الأمور المستندية والمتابعة للوجيستات معينه موظف ال B2B :

هو العقل المفكر للشركة ، هو من يستطيع الحصول على المنتجات وأسعارها والاتفاق على طرق شحنها أو دفع تكلفتها و الحصول على المستوردين أو المصدرين من أي مكان في أي دولة في العالم

هو من يسافر لحضور المعارض والاتفاق والتفاوض على الأسعار هو من يستطيع اتخاذ القرار لاستيراد أو تصدير المنتج بواسطة عمل تسعير **cost factors** ودراسة السوق **consumer behavior**

يجب أن يكون ملم بالإجراءات المستندية والشحن والجمارك والإعتمادات ولكن لا يقوم بها حيث أن :

- الجمارك يقوم بها المستخلص الجمركي
- الضرائب يقوم بها محاسب الشركة
- الاعتماد المستندي يقوم بها موظف الإعتمادات في البنك
- الشحن يقوم بها شركة الشحن

ولكن يستحسن طبعاً أن يكون لديه خبره في كل هذه الأشياء ولكي يصبح موظف الاستيراد والتصدير أخصائي B2B لابد من دراسة أسواق الإنترنت المختلفة وطرق التسويق الإلكتروني ، ولك أن تعلم أن كلمة تصدير

تعنى بيع أي تسويق منتجات أي تسويق إلكتروني فتخيل مثلا أنك يمكن تصدير منتجاتك و خدماتك بواسطة وسيلة سهلة وهامة تسمى جوجل آدورد علما بأن هذه الطريقة ليس لها دخل بأي مفهوم خاص بالاستيراد والتصدير ولكن الإنسان هو من كوع هذه الخدمة لتكون آله قوية لتصدير المنتجات ..

وردا على السؤال الخاص بكيفية تصدير منتجات بواسطة أسواق الإنترنت :
يمكنني أن أقول إجابتي المتواضعة :

١ . المدونة **Blog** : يمكنني عمل مدونة ووضع منتجاتي ومواصفات المنتج وطريقة الشحن والدفع بداخل المدونة ثم ابدأ بتسويق المدونة في المنتديات الأجنبية والعربية ، والمشاركة فى الفيس بوك ووضع المدونة في معظم آلات البحث والدلائل وعمل إعلان للمدونة بواسطة جوجل آدورد ، ووضع المدونة في المدونات الأخرى والمشاركة في الإعلانات المبوبة وغيرها

٢ . أريد أن أقول وأؤكد أن المدونة ليست فقط لوضع أكواد جوجل آدسنس ولكن آدسنس من إحدى فوائد المدونة ولكن ليست الفائدة الهامة ولكن الأهم أن نسوق المدونة بما فيها من منتجات وخدمات ، يمكننا تسويق منتجات الغير بواسطة البرامج المشاركة **Affiliate programs** أو تسويق منتجات الغير بواسطة عملية ال **drop shipping**

٣. يمكن تصدير منتجاتك بواسطة المدونة مثلها مثل موقعك بالإنترنت
٤. يكمن أهمية المدونة في أنك إذا جلبت عميل **customer** بواسطة مدونة فسوف يسهل عليك جذب عميل بأي طريقة أخرى
٥. اختيار شكل جذاب ومناسب للتصدير والاستيراد هام جدا
٦. يمكنك عمل أكثر من مدونة وبلغات مختلفة
٧. حينما نشرح لك تصميم المدونة فإننا نشرح لك كيفية عمل عنوان ووضع الميتا تاج والتوصيف مما يتيح لك الحصول على ثقافة تصميم الموقع ولكن ليس بالضرورة أن تصبح مصمم مواقع ، يكفيك في عملك أن تعرف بعض الشيء عن كل شيء حتى تكون ملم بكل شيء يحدث في التجارة الخاصة بك
٨. في تصميم المدونة تتعلم معنى الأكواد مثل **html codes** مثال كود أدسنس وكود أمازون وغيره من أكواد الأفلبيت
٩. إذا المدونة وسيلة بل وسوق هام من أسواق شبكة الإنترنت التي تستخدم لتصدير واستيراد المنتجات
١٠. أيضاً يمكنك تصدير المنتجات بواسطة الإعلان في جوجل آدورد
١١. ويمكنك تصدير المنتجات بواسطة المنتديات
١٢. وبواسطة الإعلانات المبوبة
١٣. وبواسطة مواقع اسواق الإنترنت الخاصة بال **B2B** مثال على بابا

١٤. وبواسطة موقعك بشبكة الإنترنت **web site** ولكن بشرط عمل

On page and off page SEO بكفاءة عالية ليظهر موقعك

بالصفحة الأولى في جوجل **TOP 10**

١٥. يمكنك التصدير بواسطة الفيس بوك

١٦. يمكنك التصدير بواسطة اليوتيوب

١٧. يمكنك التصدير بواسطة مجاميع المناقشة مثال ياهو جروب

١٨. يمكنك التصدير بواسطة التعليق في المدونات

١٩. يمكنك التصدير بواسطة تويتر وموقع إسكويديو

٢٠. يمكنك التصدير بواسطة الإيميلات **E-mail marketing**

كل خطوة وطريقة من الطرق السابقة يمكنك استخدامها وتطويرها لكي تصدر من خلالها ..

أرأيت كيف أن التسويق الإلكتروني أصبح أهم وسائل تصدير وبيع المنتجات والخدمات

ولذلك قد تعجبت عندما سألني أحد الدارسين قائلاً أن أول ١٠ محاضرات ليس من إختصاصي ولكن أنا أريد الخمسة محاضرات الخاصة بالتصدير والاستيراد فقلت له أن كل الـ ١٥ محاضرة استيراد وتصدير

يارب يكون صدقني

هل كل الدورة work at home ؟

وحيثما قلت أن كل المستويات الثلاثة عبارة عن عمل من المنزل work at home كنت صادقاً

تخيل إذا استخدمت المدونة بنفس الطريقة لتسويق منتجات وخدمات الغير

وتستخدم المدونة أيضاً لوضع برامج **PPC** مثال أدسنس بها

ووضع برامج مشاركة أخرى مثال **PPS**

وتصميم موقع بواسطة الفرونت بيدج لوضع منتجاتك وكيفية عمل **SEO**

لموقعك ليظهر بالصفحة الأولى بجوجل

أيضاً حينما نشرح أسواق الإنترنت مثل موقع **ebay** ومواقع أخرى

كل هذا عمل من المنزل

حتى التصدير والاستيراد **B2B** يمكنك عمل **drop shipping** بعدة أنواع

مختلفة أي تسويق منتجات الغير مقابل عمولة ، فإن أردت أن تفعل ذلك فلا بد

أن تدرس علم التصدير والاستيراد لكي تستطيع أن تفاوض وتكتب رسائل باللغة

الإنجليزية وتدرس السوق وتسعير المنتج ودراسة سلوك المستهلك

إذا التصدير والاستيراد يعتبر عمل من المنزل لأنك تربط بين المستورد والمصدر

مقابل عمولة فقط دون التدخل في تفاصيل الدفع والشحن

فيمكنك مثلاً عمل تسويق لمنتجات الغير بإحدى الطرق الأربعة الآتية :

1. Local 2 Local

يمكنك تسويق منتجات لشركة ما في بلد ما مثل مصر أي تسوق منتجات شركة مصرية داخل مصر

مثلا يمكنك الاتفاق مع مركز علمي في مصر لتسويق دوراته داخل مصر

2. Local 2 Global

يمكنك تصدير منتج مصري لدولة خارج مصر مقابل عمولة

مثال الإتفاق مع شركة ااث مصرية مثلا وتقوم بالبحث عن مصدرين لها من خارج مصر

3. Global 2 Local

يمكنك استيراد منتج من دولة خارج لمصر لشركة داخل مصر مقابل عمولة

مثال البحث عن مستورد مصري يبحث عن منتج ما ليقوم باستيراده

4. Global 2 global

يمكنك أن تبحث عن منتج لشركة ما في دولة خارج مصر وتبحث عم مشتري لهذا المنتج من دولة أخرى

مثال يمكنك البحث عن أفضل الأسعار لورق التصوير A4 paper

وليكن من أندونيسيا ثم بعد ذلك تبحث عن شركة في بلد آخر مثل فرنسا

تبحث عن هذا النوع من الورق ، وبمجرد إنتهاء الصفقة تحصل على نسبتك

أيضا يمكنك أن تطلق على هذه الدورة اسم

دورة التسويق الإلكتروني

فيمكن استخدام كافة أسواق الإنترنت والوسائل التسويقية لها لتسويق أي منتج أو خدمة أو معلومة

فكيف تصبح مسوق إلكتروني ناجح إلا إذا عرفت كيف تتعامل مع الأسواق التي تقوم بتسويقها إلكترونيا عبر شبكة الإنترنت

لذلك من يريد أن يتعلم كيف يربح من الإنترنت يجب دراسة الثلاث مستويات ومن أراد أن يتعلم الـ **B2B** يجب دراسة الثلاث مستويات ومن أراد أن يصبح مسوق إلكتروني يجب دراسة الثلاث مستويات

أعلم أن هذا العلم كبير ولا يمكن حصر كل محتوياته في ٦٠ أو ٧٠ ساعة كما نعمل ولكنني أشفق على إخواني من زيادة قيمة الدورة إذا زاد الوقت ولكن إذا قام الدارس بتطبيق كل ما ندرسه فسوف يقوم بتطبيقه بمفرده بالإستعانة بالكتب المطبوعة

والكتب التي بمنتهى الدارسين بموقع المركز www.ect2all.com

والاسطوانات

نادى التجارة الإلكترونية EC Club :

وبعد الدورة إذا وجد الدارس أنه ما زال في حاجة إلى تطبيق عملي وخبرات عامه بواسطة ورش عمل وندوات فيمكنه الاشتراك بنادي التجارة الإلكترونية التابع لمركز التجارة الإلكترونية وموقعه

www.e-commerceclub.com
www.ecclubalex.com

كما يمكن للدارس الاشتراك أثناء الدورة

قيمة اشتراك العضوية بالنادي ٣٠٠ جنيه

أهم ما يميز الاشتراك بالنادي:

يمكنك أخذ باسوورد لموقع النادي للتمتع بكل خدماته وخصوصا السوق

الإلكتروني والمكتبة الإلكترونية المجانية للأعضاء

كما يتمتع العضو بورش عمل لمدة شهر للتأهيل للعمل بإحدى الشركات المصرية

أو العربية

وورش عمل تنموية مجانية مثال التنمية الذاتية وفن البيع و فن التقديم وغيره

برجاء زيارة الموقع للتعرف على كافة المميزات

بالتوفيق

خالد محمد خالد