

# كتاب 90/10

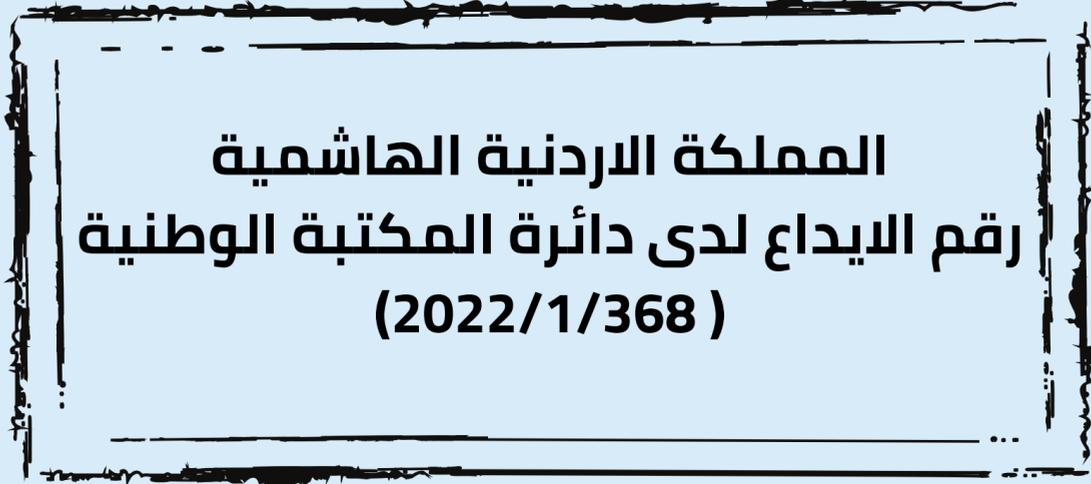
تسعة استراتيجيات للعمل عبر التجارة الالكترونية

عبدالرحمن مسام زيدان



# الحقوق محفوظة في المملكة الاردنية الهاشمية

يمنع تداول هذا الكتاب لغايات البيع او نسبه لاي شخص آخر غير صاحب هذا الكتاب المسجل رسميا اسفل المربع التالي



658.872

زيدان , عبدالرحمن حسام عبدالخالق

90/10 :تسعة استراتيجيات للعمل عبر التجارة الالكترونية /  
عبدالرحمن حسام عبدالخالق زيدان , - عمان : المؤلف 2022

( ) ص .

ر.أ.: 2022/1/368

الواصفات : / استراتيجيات العمل / التسويق الالكتروني / التجارة  
الالكترونية .

يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه  
ولا يعتبر هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية او اي جهة  
حكومية اخرى .

المطبعة : غصون للخدمات المطبعية

**"التجارة الالكترونية هي لديك الان  
شجرة صغيرة يجب ان تعتني بها جيدا  
لكي تكبر وترى خيرها طوال حياتك"**

**عبدالرحمن حسام زيدان**

# المحتوى

a. استراتيجية وضع الهدف	8
b. استراتيجية التعلم	15
c. استراتيجية المتابعة مع خبير	34
d. استراتيجية التطبيق	39
e. استراتيجية النتائج والارباح	47
f. استراتيجية نظرية التراجع المؤقت	52
g. استراتيجية التطور	57
h. استراتيجية التوقيت	61
i. استراتيجية دورة حياة المشروع	66
z. فرضية التسويق داخل المصعد	72
k. مراجعة سريعة	75
ا. الخاتمة	56

## CONTENTS

## المقدمة

كتاب تسعين تقسيم عشرة ليس له علاقة بقاعدة 90% / 10% , 90/10 = 9 , يقدم لك تسعة استراتيجيات وسبعة عشرة نصيحة تساعدك للدخول الى عالم التجارة الالكترونية والعمل بها .

التجارة الالكترونية تعني ان تقوم بعرض منتج قمت بشراؤه او كنت وسيطا او تعمل بنظام الدروبشيبينغ بهدف بيعه عبر الانترنت ضمن شروط وضوابط تحمي حقوق البائع والمشتري .

تنقسم التجارة الالكترونية الى ثلاث اقسام : تجارة الكترونية سلعية وتجارة الكترونية خدمية وتجارة الكترونية فكرية .

يمكنك البدء بالتجارة الالكترونية بصفر دولار ويمكنك البدء ب 430 دولار ويمكنك البدء ب 850 دولار ويمكنك البدء بأكثر من ذلك ؟

في هذا الكتاب ستتعرف على الطرق التي ستساعدك في النجاح بالتجارة الالكترونية , هذا الكتاب هو شرح مبسط وسريع وغير مفصل لنوفر عليك الوقت الطويل في القراءة ويساعدك سريعا بمعرفة ماذا تريد فعله في مجال التجارة الالكترونية

# خذك بريك ونصيحة رقم 1 سريعة

أقوال عبدالرحمن التجارية

" إرتدي قفزات التجارة ورتاء إلكتروني وخذاء المهارات وسيارة الانطلاق , إسترح في الطريق لتضع البنزين في السيارة كي تساعدك في السير . "



Go Next



## الاستراتيجيات

تعرف الاستراتيجية بالطرق والخطط التي من شأنها مساعدة واضع الهدف للوصول الى تحقيقه ضمن برامج وترتيبات وانظمة خاصة .

والعمل عبر التجارة الالكترونية يحتاج الى استراتيجيات لتساعد في النجاح الحقيقي في هذا المجال .

من اجل ذلك اعطي لنفسك الوقت لقراءة هذا الكتاب , فسوف يرشد الى الطريقة الصحيحة .

نجاحك في التجارة الالكترونية يعتمد عليك بشكل كبير , صحيح ان الادوات والانظمة الالكترونية سوف تسهل عليك الامر , لكن لا يمكن لك النجاح ان لم تعتمد علي نفسك ومن ثم الاستمرار بالعمل اليومي بدون توقف .

سوف يكون هذا الكتاب ممتع نوعا ما وسيكون كنز لك ان قررت ان تطبق ما فيه من محتوى.

## خذك بريك ونصيحة رقم 2 سريعة

أقوال عبدالرحمن التجارية

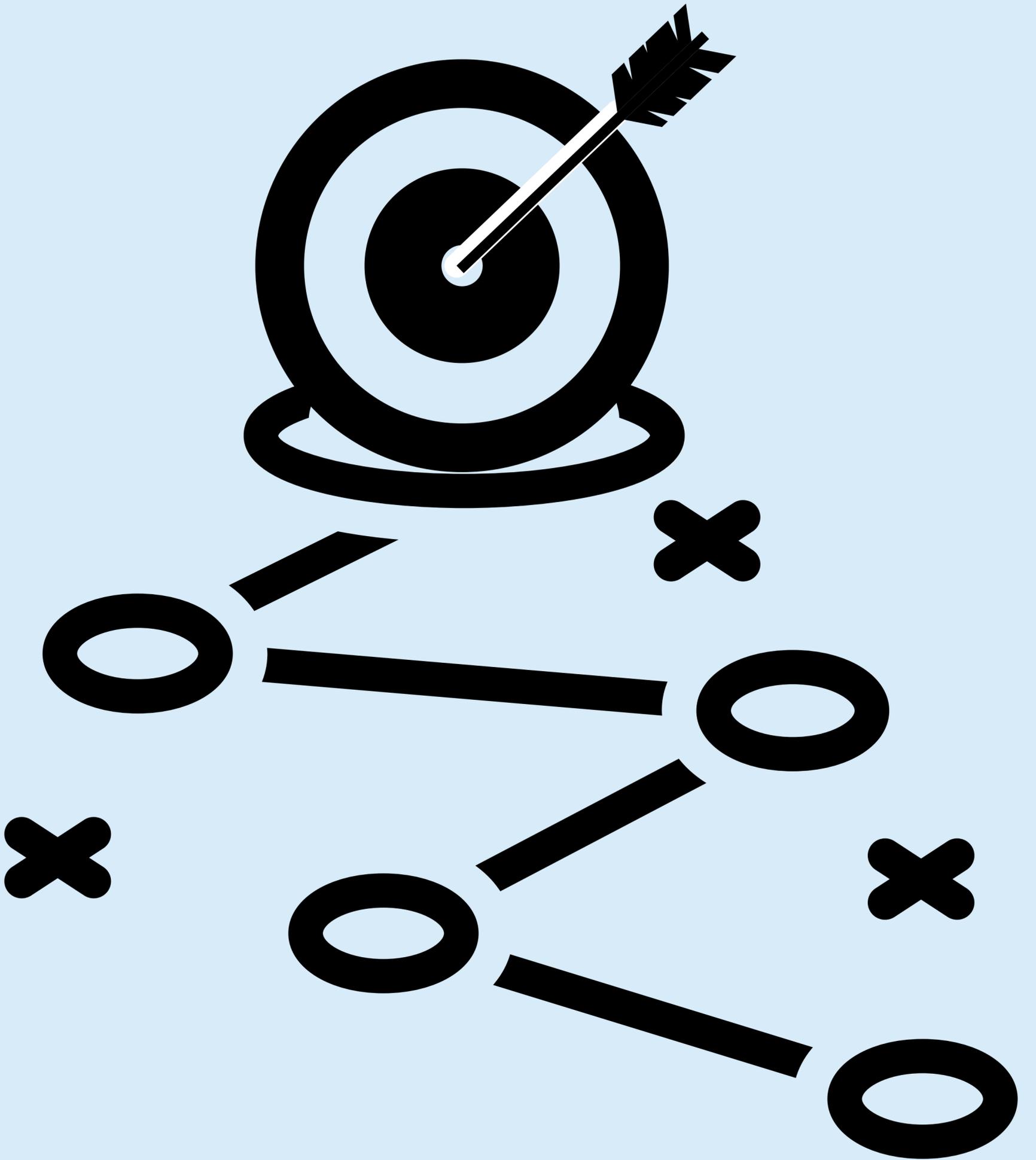
" كلام الله مقدس , ولكن ان لم تطبق حرف واحد منه لن يفيدك بشيء بل كان حجة عليك , والله المثل الاعلى , اي كتاب تقرأه للمتعة ان لم تأخذ بما فيه فإنك تضيع الوقت . "



Go Next



# فكر قليلا ، ماذا تعني لك الرسمة التي امامك



## الاستراتيجية الاولى : وضع الهدف

وضع الاهدف هي الطريقة الاولى التي تجعلك تستمر في مجال التجارة الالكترونية .

العشوائية والحظ ليست من صفات التاجر المستقبلي , لان العشوائية هي طرق المستعجل الذي يريد النتيجة السريعة .

وضع الهدف يعطيك استقرار ولكن يجب ان يوضع الهدف بناء على القدرات المتوفرة لديك , فإن كنت تتقن اللغة الانجليزية والفرنسية فإنك ستنجح في تطبيق هدف بناء متجر لبيع الاحذية في فرنسا .

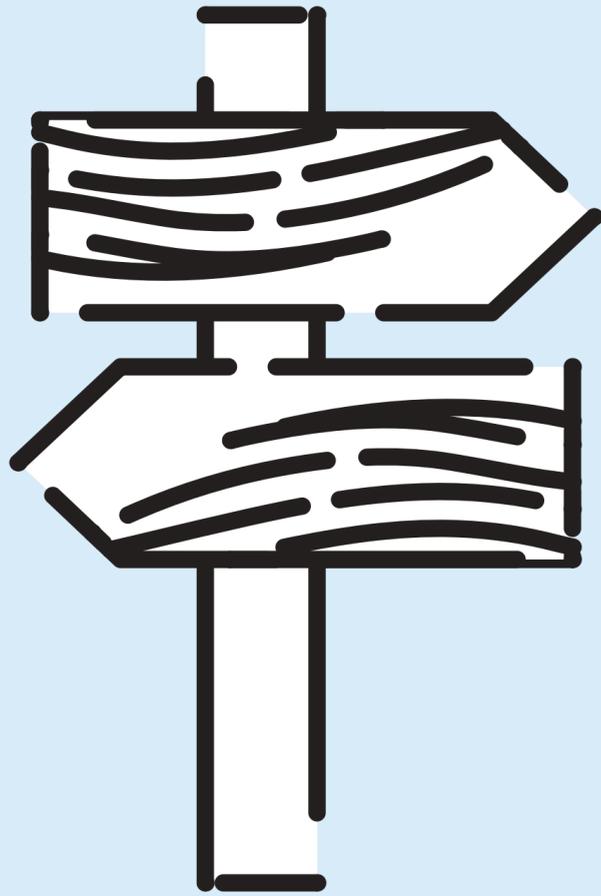
مهما كان ظرفك تستطيع ان تضع هدف تجاري , نفترض انك لا تملك مالا وعندك من الوقت الكفاية لتتعلم شيء جديد في جانب الاعمال , هدفك هنا هو التعلم , ضع خطة وطبقها .

العمل عبر الانترنت مهم في هذا الزمن !

## خذك بريك ونصيحة رقم 3 سريعة

أقوال عبدالرحمن التجارية

" في كل امر جديد في حياتك  
هناك طريقين : الطريق الصحيح  
والطريق الخاطئ , ان تعلمت  
بشكل جيد سوف تسلك الطريق  
الصحيح . "



Go Next



## قصة عن وضع الاهداف

أول منصات وسائل تواصل اجتماعي هما موقع Myspace و Friendster ولكن هذه المنصتين لم تنجحا في نشر وتطبيق فكرتهما بالطريقة الصحيحة , وكان السبب في ذلك هو استعجالهم في تطبيق المشروع بانتشار كبير .

اتى بعد ذلك مارك واسس فيسبوك وبدأ بالانطلاق وكان الجميع متشائم من نجاحه وكانوا يحبطوه ويقولون : انه لن ينجح .

لكن مارك وضع هدف و خطة ولم يتشتت وقرر البدء بسيطا ثم يتطور .

الان مارك من اغنى اغنياء العالم , ولو ان مارك لم يضع هدف امام عينيه , لما اصبح شاب البرمجة في العالم .

ضع هدف واحد وركز عليه تأكد أنك ستنجح في مجال التجارة الالكترونية .

## خذك بريك ونصيحة رقم 4 سريعة

أقوال عبدالرحمن التجارية

" هدف واحد ينفذ بطريقة صحيحة  
خير من طموح مكتوب على الورق  
لا قيمة له الا الحبر . "



Go Next



## حالة عملية

أحمد شاب تخرج من جامعته ولم يجد وظيفة, لكنه متابع لمجال الاعمال , وخلال متابعته لهذا المجال لمح برنامج التجارة الالكترونية عبر السوشال ميديا وعلم انه يجب عليه ان يتعلم , لكنه يعرف ايضا انه يجب ان يضع هدف .

وعند وضعه للهدف تبين انه لا يستطيع ان يشترك في هذا البرنامج لانه لا يملك المال .

فقرر ان يضع هدف محدد وهو جمع المال للدخول في هذا البرنامج التعليمي التطبيقي , واثناء جمعه للمال , باشر في القراءة عن الموضوع لوحدته , فوجد انه يحتاج لسنة كاملة وهو يتعلم وبعد السنة سيكون قادر على العمل في مجال التجارة الالكترونية .

سؤال : ما هو هدفك في هذا المجال ؟

## نصائح لوضع الاهداف

إفتح ملف إكسيل شيت واكتب فيه كل مهارة انت تملكها , وكل خبرة , وكل علم , وكل شهادة , وما عندك من رأس المال , او ما هو مبلغ التوفير .

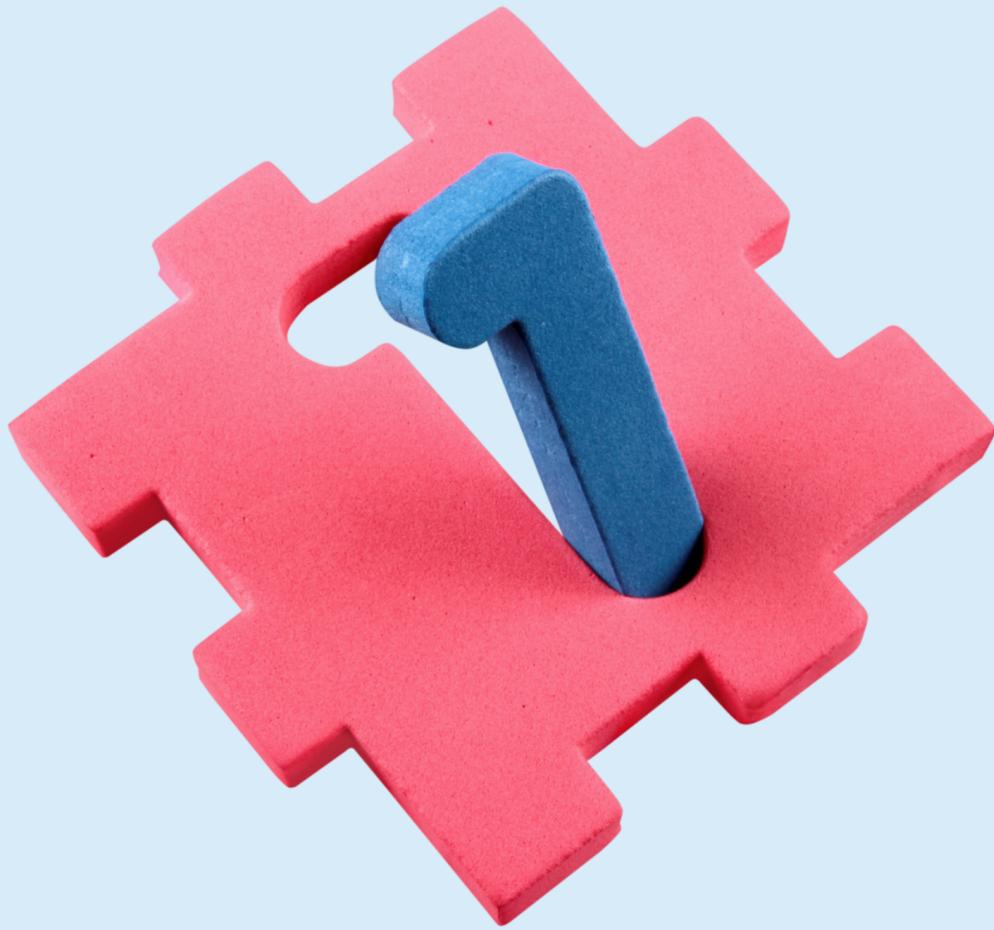
الكتابة والتنظيم يساعدونك على تطبيق الاهداف.



## خذلك بريك ونصيحة رقم 5 سريعة

أقوال عبدالرحمن التجارية

" التركيز على الشيء يعني التفكير والقراءة والسعي والاستمرار نحو انجاح مشروع واحد فقط ."



Go Next



## الاستراتيجية الثانية : التعلم

العلم بالتعلم , ومن غير العلم لن تستطيع العمل في مجال التجارة الالكترونية .

عندما تقول للمبرمج : اريد تطبيق مثل تطبيق اوبر.

خبرة المبرمج مهمة لكن الاساس العلمي للبرمجة ولغة البرمجة هي الاستراتيجية الحقيقية ليميز مبرمج عن الاخر .

التجارة الالكترونية مبنية على علم وعلى منهج صحيح ثم بنية الخبرة والتجربة ليتطور هذا العلم .

بناء المتجر يحتاج الى تعلم , التصميم يحتاج الى تعلم , اللجو Logo يحتاج الى تعلم , واختيار المنتج , وطريقة العرض , والحملات الاعلانية , والبيع , والشحن , وخدمة العملاء , كل هؤلاء الاشياء تحتاج الى تعلم .

العلم مرحلة مهمة جدا في مجال التجارة الالكترونية , ولكن مهم جدا ان تتعلم من مختص.

## المرحلة الاولى في التعلم : مرحلة تعلم التسويق

التسويق مهم جدا للشركات والمؤسسات والافراد ,  
ومن غير التسويق فإنك في خطر .

التسويق له تعاريف كثيرة من ضمنها : الاجراءات  
والاستراتيجيات التي تؤثر على كل الانشطة في  
المؤسسة والتي تعود على الرضى بين الطرفين  
ويؤثر في المبيعات النهائية .

التسويق لا يعني الاعلان ولا يعني المبيعات مع  
اهمية هؤلاء المسميات , كل المسميات التي  
ذكرت تدخل تحت التسويق .

تعرف على التسويق وخذ دروس وعبر .

أذكر وانا في دراستي الجامعية للتسويق سنة  
2008 وقبل سفري الى الولايات المتحدة الامريكية  
, أخذت مادة اسمها التسويق الدوائي وقمت بتعلم  
التسويق بحذافيره وفي ذلك الوقت كان التسويق  
عبارة عن مبيعات عند 70 % من الشركات الاردنية .

## المرحلة الاولى في التعلم : مرحلة تعلم التسويق

جلست مع نفسي وقلت : كيف سأقوم بتسويق منتج دوائي علاجي للام الظهر وانا اعلم ان التسويق عند الشركات هي المبيعات والاعلانات ؟

فقررت ان اقوم بتطبيق قواعد التسويق خطوة بخطوة من قرارات متعلقة بميزة المنتج وقرارات متعلقة بجودته , وقرارات متعلقة بتوصيله وقرارات متعلقة بتسعيره , وعندما نجحت في ذلك اصبحت هذا الدواء متواجدا في الصيدليات وهذا عام 2008 , ولا اعلم اذا ما زال متوفر , كان عمل خاص للدراسة .



## المرحلة الاولى في التعلم : مرحلة تعلم التسويق

من المهم تعلم التسويق ومعرفة المزيج التسويقي ومعرفة المزيج التسويقي السلعي , والتعرف على النماذج التسويقية الحديثة , والتعرف على الميزة التنافسية وطرق الاستهداف وتجزئة السوق واختيار المنتجات المناسبة , وصناعة المحتوى التسويقي وخدمة الزبائن وغيرها من الانشطة المهمة .

ماذا تعني الرسة التالية :



## خذلك بريك ونصيحة رقم 6 سريعة

أقوال عبدالرحمن التجارية

" لا تخرع او تبتكر او تكتشف او  
تجد منتج لا يرغب به الناس , سوف  
تندم على هذا الاختراع . "



Go Next



## المرحلة الثانية في التعلم : مرحلة تعلم اساسيات التجارة الالكترونية

تعريف التجارة : يقول ابن خلدون التجارة تعني شراء السلع بالرخيص وبيعها بالغلاء .

قال النبي عليه الصلاة والسلام : ( التاجر الصدوق الامين مع النبيين والصدقيين والشهداء ) متفق عليه .

ولكي تقوم التجارة بالطريقة الصحيحة يجب ان تتواجد في السوق والسوق يعني المكان الذي يتوفر فيه عدد مناسب من الناس يتوافقون بالاحتياجات والرغبات .

لكي تسمى التجارة تجارة يجب ان تتوفر فيها المنتجات والبائعين والمشتريين ونظام التسويق الشامل .

بائع الخضار تاجر , بائع الملابس تاجر , بائع الساعات ,  
بائع الخدمات تاجر ايضا !

## المرحلة الثانية في التعلم : مرحلة تعلم اساسيات التجارة الالكترونية

فالتجارة الالكترونية : تواجهك عبر منصات عالمية  
مثل : ايباي , امازون , إيتسي , او متاجر مستقلة  
تصنع من قبل مبرمجين او مواقع تستطيع انشاء  
متاجر عليها مثل شوبيفاي او وردبريس , تكون  
عارض لمنتجات او خدمات ضمن مخزون خاص فيك او  
منتجات لموردين او نظام الدروبشيبينغ , تبيع عليها  
منتجاتك وخدماتك .

## اساسيات التجارة الالكترونية

- 1.التجارة
2. الانترنت
- 3.المنتجات
4. المتاجر
- 5.سياسات الشحن
6. ارقام التتبع
- 7.التواصل
- 8.بوابات الدفع
9. التسويق والتسويق الالكتروني

## المرحلة الثانية في التعلم : مرحلة تعلم اساسيات التجارة الالكترونية

فهم اساسيات التجارة الالكترونية وتعلمها هو  
السبيل للنجاح فيها .

### المنتجات

اختيار المنتجات مهم جدا , والمنتجات ثلاث اقسام :  
سلعية , خدمية , فكرية .

اذا اردت العمل ضمن التجارة الالكترونية السلعية  
يمكنك عرضها على : الفيسبوك , انستغرام , تيك  
توك , او ايباي , ايتسي وغيره .

اذا اردت العمل ضمن التجارة الالكترونية الخدمية ,  
يمكنك عرض على موقع خاص مستقل , تقوم في  
بنائه عبر شوبيفاي او طرق اخرى .

المنتج هو المرحلة الحرجة التي ان لم تختارها  
بالطريقة الصحيحة فإن وقت سيضيع .

# خذلك بريك ونصيحة رقم 7 سريعة أقوال عبدالرحمن التجارية

" التجارة هي علم وفن وعمارة "



Go Next



## المرحلة الثانية في التعلم : مرحلة تعلم اساسيات التجارة الالكترونية

### كيف ستختار المنتج ؟

هناك جزئية في التسويق تقول ان تقوم بالبحث عن ما يرغب به العملاء ثم تقوم بتقديمه لهم .

وايضا هناك طرق كثيرة لاختيار المنتجات , لكن بالمحصلة يجب عليك البحث عن سوق وفئة مستهدفة تبحث عن شيء مهم لديهم .

الزبون يبحث عن حل لمشكلة عنده وان كان منتجك يحل هذه المشكلة سوف يقتنيه .



## المرحلة الثانية في التعلم : مرحلة تعلم اساسيات التجارة الالكترونية

### المتاجر

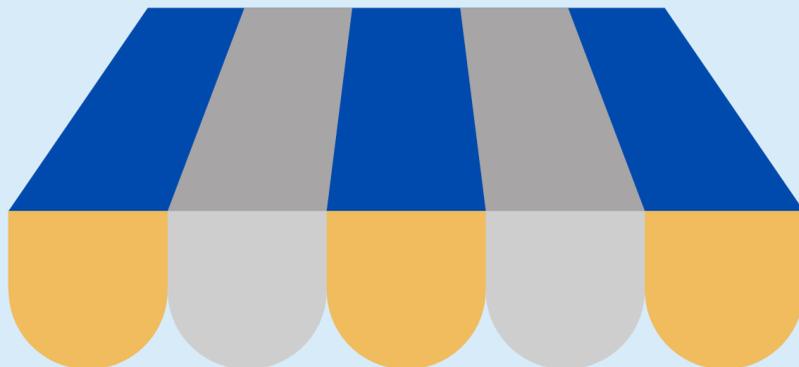
المتجر هو مقر تجاري , يعني التعاملات داخله تجارية , والمتجر الالكتروني هو مقر تجاري عبر الانترنت يقام فيه الاعمال .

فهو واجهتك للزبائن وضروري يكون ملفت ومرتب.

تحتاج لكي تبني متجر مستقل الى متخصص تقني يقوم عنك بهذه المهمة .

ويمكنك ايضا انشاء متجر على منصات ضخمة مثل ايباي وايتسي ومتاجر عربية كثيرة مثل سلة .. الخ .

ولا تنسى ان السوشال ميديا لها صفحات ومتاجر مهمة .



## المرحلة الثانية في التعلم : مرحلة تعلم اساسيات التجارة الالكترونية

### سياسات الشحن

الشحن يعني الوصول الى العميل وهذا يدخل ضمن سياسات التوزيع في التسويق .

العميل يتقبل وجود المنتج عبر : موقع على ارض الواقع , توصيل منتج محلي عبر التوصيل (الديلفري) , توصيل منتج عبر الشحن الدولي .

الشحن الدولي يقسم الى ثلاث اقسام : شحن بري , شحن بحري , شحن جوي .

كل ما كان المنتج سهل الوصول وسريع الوصول كل ما قلته نسبة تردد العميل بالارجاع .

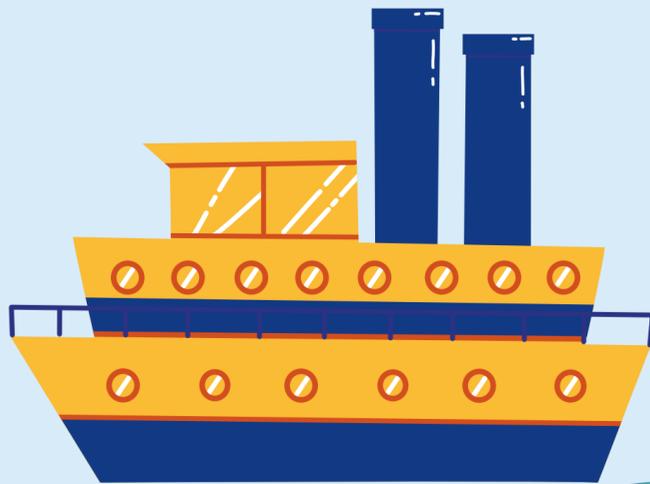
حاول ان يصل منتجك سريعا , ونفترض لم تستطع , حاول ان تجد منتج مميز ينتظره عميلك مهما تأخر .



**خذلك بريك ونصيحة رقم 8 سريعة**

**أقوال عبدالرحمن التجارية**

**" إن أردت ان تتخلص من الشحن قم بالعمل بنظام الخدمات , وان لم ترغب ذلك , هناك طرق يمكنك التخلص من خلالها عن شحن المنتجات مثل الدروبشيبينغ !"**



**Go Next**



## المرحلة الثانية في التعلم : مرحلة تعلم اساسيات التجارة الالكترونية

### أرقام التتبع

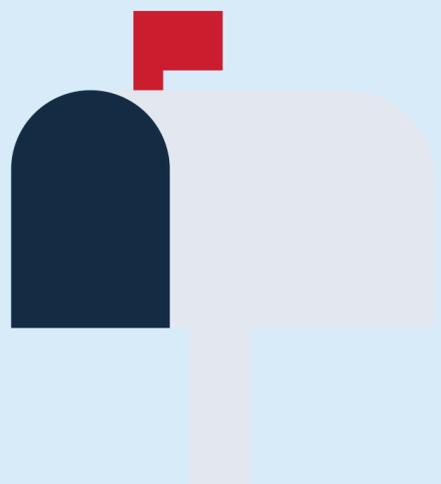
عندما ظهرت التجارة الالكترونية بالتسعينات كان الطريقة الوحيدة لمتابعة الشحنات هو تتبعها عبر الانترنت ضمن ارقام عالمية لتعرف اين يوجد المنتج.

الزبون يكون في مكان الراحة عندما يتابع منتجه .

آلية متابعة الشحنات : هناك رقم عالمي يتم اصداره عندما تدخل الشحنة مراكز الشحن السريع او العادي .

ويكون مربوط مع موقعها الخاص ليتمكن العميل من متابعة شحنته.

يمكنك شحن منتجك من البريد المحلي .



## المرحلة الثانية في التعلم : مرحلة تعلم اساسيات التجارة الالكترونية

### التواصل مع العملاء

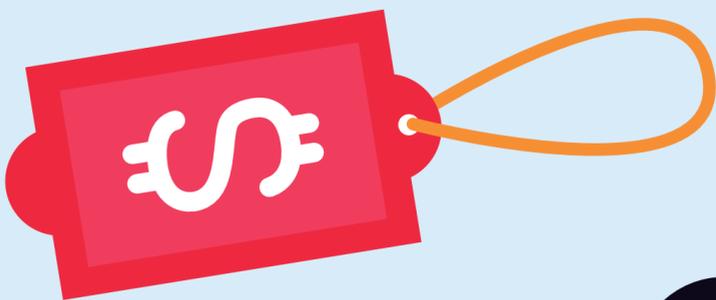
العميل هو رأس مال الشركات والمتاجر الالكترونية , وبعدهم وجود عميل لا يتم العمل .

ضروري ان تبقى على تواصل دائم مع العملاء لكي تحافظ عليهم .

عندما تحافظ على عميل حالي تكون تكلفته صفر وان تجلب عميل جديد تكلفته عالية , حافظ على عملائك .

من طرق المحافظة على العملاء هو ان تقدم لهم منتج مناسب وخدمة مرضية وسعر مميز وجودة عالية .

ايضا تواصل مستمر وعروض وخصومات .



## المرحلة الثانية في التعلم : مرحلة تعلم اساسيات التجارة الالكترونية

### بوابات الدفع

كل متجر له بوابة دفع , فموقع ايباي وامازون على سبيل المثال بوابة دفع هو بايونير , وشوبيفاي له بوابات مختلفة ومن ضمنها بايبال وسترايب .

طريقة الدفع السهلة تساعد العميل على اتمام عملية الشراء , وبنفس الوقت قم بتوفير اكثر من طريقة للدفع ومن ضمنها الحوالات وهذا يعتمد حسب نظام العمل .

 PayPal



## خذك بريك ونصيحة رقم 9 سريعة

### أقوال عبدالرحمن التجارية

" يمكنك بناء تجارة الكترونية بدون دفع الكتروني وتعتمد على الدفع عند الاستلام , ولكن هذا الشيء يعني انك سوف توفر مخازن في الدولة التي يتواجد بها العميل , وهذا مكلف بعض الشيء , لكن هناك طول لكي تعمل ضمن COD وبدون ما تملك منتج واحد ! " .



Go Next 

## المرحلة الثانية في التعلم : مرحلة تعلم اساسيات التجارة الالكترونية

### التسويق الالكتروني

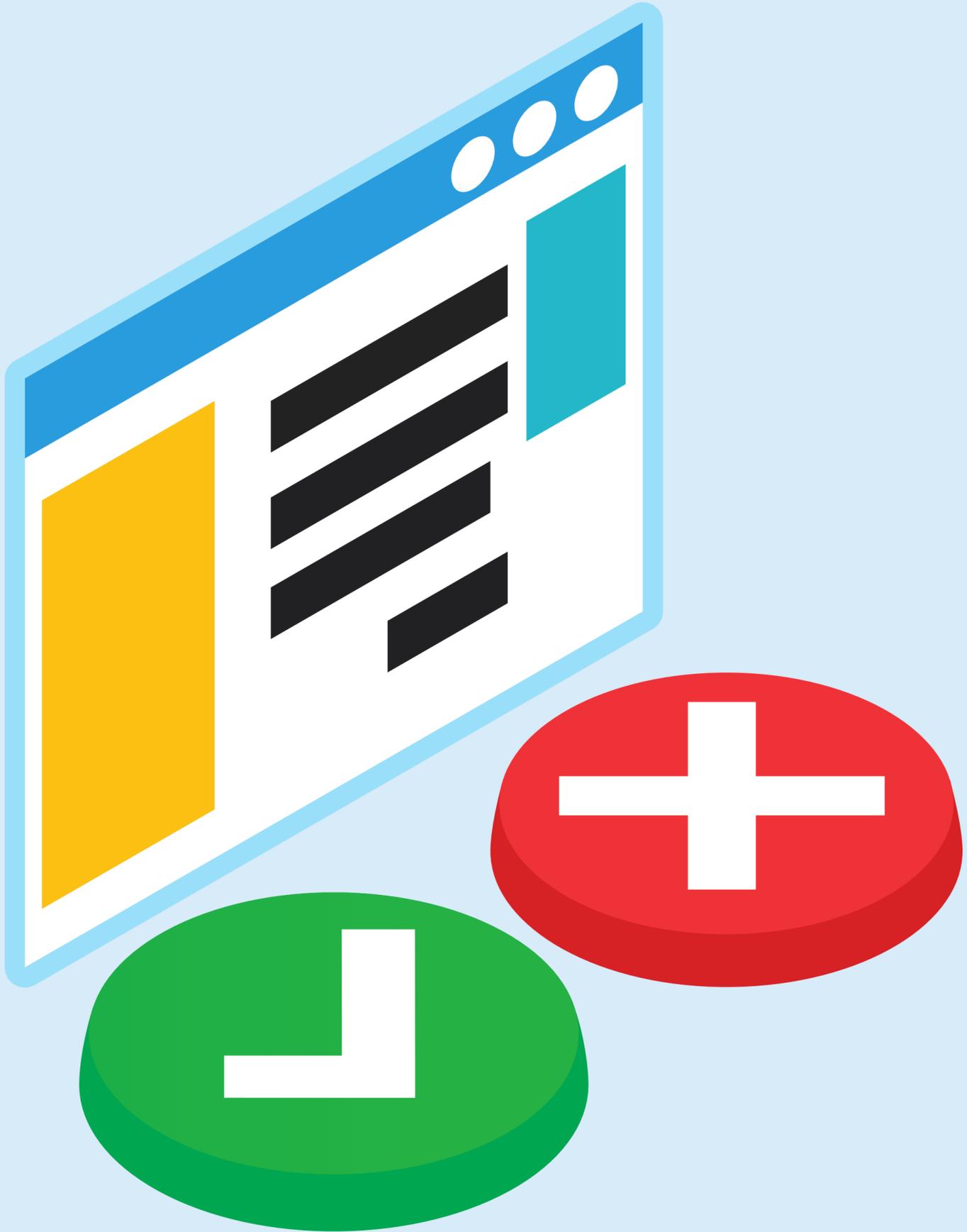
طبعا قمنا بالذكر سابقا موضوع واهمية التسويق , وايضا الان نذكر التسويق الالكتروني

يعرف التسويق الالكتروني على انه القدرة على الوصول الى الجمهور المناسب باقل التكاليف ضمن تطبيق المزيج التسويقي بإحترافية وتحليل البيانات وصناعة المحتوى الجيد للوصول الى اذهان العملاء ثم رسم ذلك عبر السوشال ميديا وضروري وجود المتجر الالكتروني لضبط تحولات الناس والمهتمين في المنتجات .

عندما تستطيع قراءة التحليلات والابحاث عبر الانترنت لايجاد منتجات مناسبة , وتعلم صناعة المحتوى لتوصيل الفكرة للناس عبر موقعك الالكتروني او السوشال ميديا , انت هنا اصبحت مسوق الكتروني .



## استرح قليلا واشرب فنجان من القهوة وفكر بالصورة التالية :



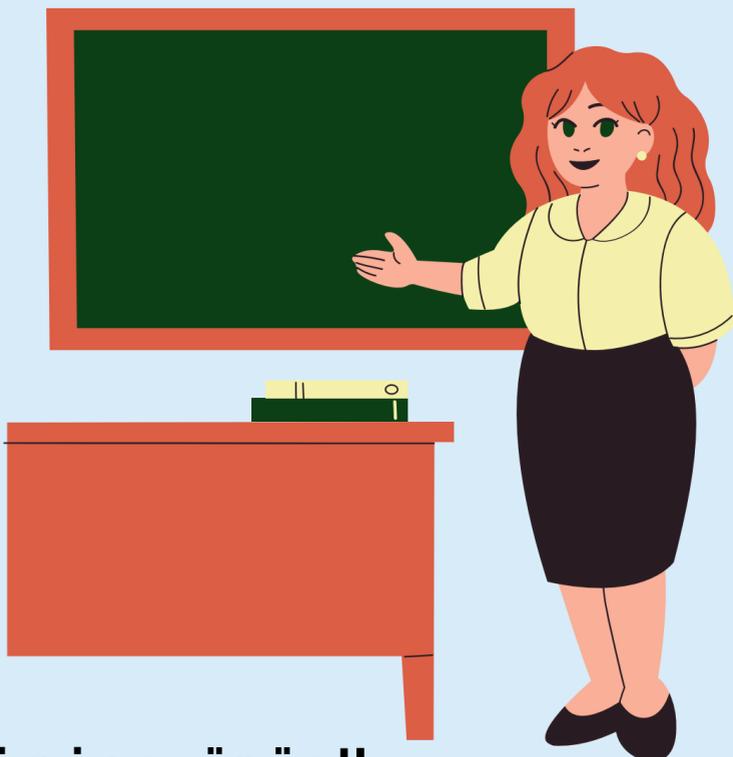
## الاستراتيجية الثالثة : المتابعة مع خبير

المرشد والمعلم لا غنى عنهم , وعندما تقوم بالتعلم مثلما ذكرنا سابقا يجب ان تتعلم بالطريقة الصحيحة , ويجب أن يكون المرشد شخص متخصص يتابع معك دائما وابدأ .

نفترض انك لا تريد التعلم الا من تلقاء نفسك , يجب قبل التطبيق ان تتابع مع خبير وتتاكد انك ستقوم بالتطبيق بالطريقة الصحيحة .

لكي تنجح في التجارة الالكترونية لا تتعلم لوحدهك , هذا نصيحة , والقرار يرجع لك !

اذا ظننت انك ستنجح في مجال التجارة الالكترونية من غير دفع المقابل , انسحب من الان ولا تكمل هذا الكتاب .



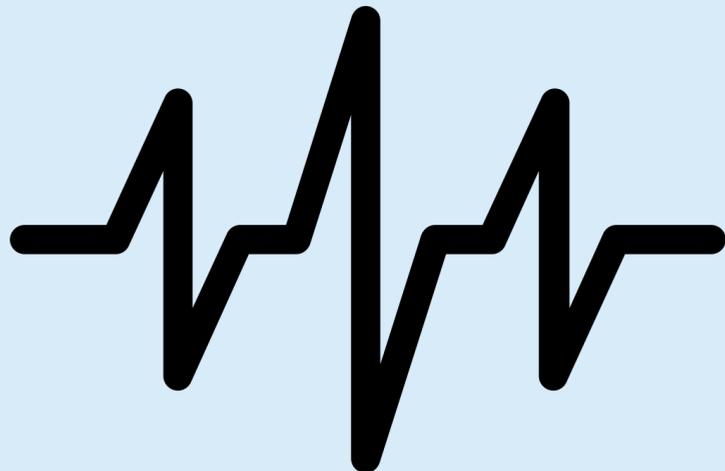
## ماذا سوف تدفع مقابل نجاحك في الايكوميرس

سوف تدفع المال القليل مقابل الجهد الكثير , او  
تدفع المال الكثير مقابل الجهد القليل .

قاعدة الاموال تقول : كلما كنت صاحب مال اكثر  
كلما خف عنك حمل العمل الطويل والوقت لانك  
ستوظف اشخاص تدفع لهم المال مقابل وقتهم  
وجهدهم .

لا تبخس في العلم , ولا تبخل على نفسك , فقد  
اكرمت نفسك بساندويش يومي سعره 3 دولارات ,  
فضع مثلهم لمشروعك !

المرشد ينصحك يرشدك للصواب , يسهل عليك  
الطريق , ولكنه يقف معك , عندما تقف مع نفسك.



# خذلك بريك ونصيحة رقم 10 سريعة

أقوال عبدالرحمن التجارية

" المعلم أو المرشد أو الخبير  
موجودين لخدمتك فلا تبخل  
على نفسك ان ترافقهم".



Go Next 

## مثال عملي :

سمية قررت دخول مجال التجارة , ولكنها لا تملك اي معلومة عنها , فقررت ان تتعلم لوحدها , السؤال الذي طرحته سمية ؟ من اين ابدأ ؟

جلست ثلاث شهور تشاهد فيديوهات مجانية ولم تصل لاي نتيجة لجواب سؤالها , من اين ابدأ ؟

كانت تتصفح الفيسبوك ووجدت بوست سبونسر يدل على كيفية البدء في التجارة الالكترونية

قامت بالاتصال والاستشارة , وعرفت جواب لسؤالها.

ثلاث شهور ضاعت لان سمية قررت ان تتعلم لوحدها , وبمكالمة واحدة في يوم واحد عرفت الطريقة .



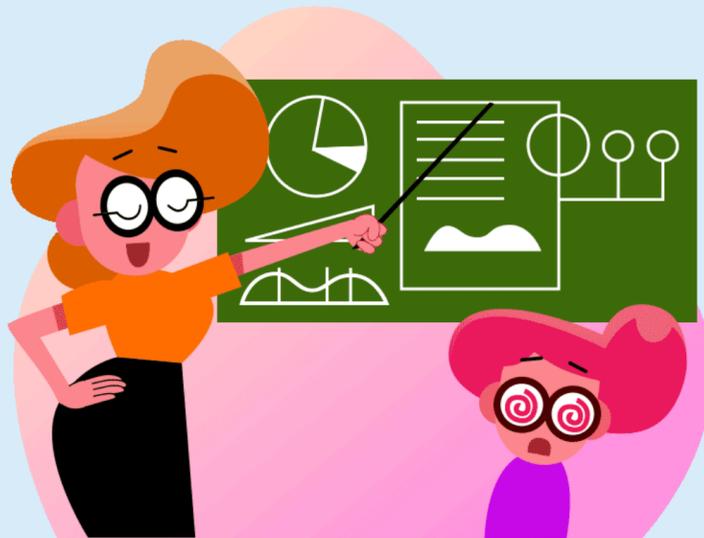
## مراجعة على شكل صور للاستراتيجيات السابقة



1



2



3

## الاستراتيجية الرابعة : التطبيق

وضع الاهداف مبادرة رائعة , والتعلم ممتاز جدا لانه اساسي والمتابعة مع المرشد امر ضروري , لكن ان لم يرفق هذا كله بالتطبيق فلن تنجح .

التطبيق ليس مجرد باشر بالعمل وسر نحو الخطة المكتوبة !

التطبيق منهج يندرج تحته : كيفية تطبيق الاعمال , توقيت التطبيق , مراجعة العمل , متابعته , الاستغناء عن جزء من الخطة .

الكتابة على الورق شيء والعمل شيء اخر , فعندما تقول : يجب رفع 100 كيلو من الموز من الثلاجة رقم واحد الى الثلاجة رقم 2 , هذا عند التطبيق يحتاج الى قدرة وعدد من الموظفين .

يجب الانتباه الى منهج التطبيق .

## مناهج التطبيق الصحيحة اولا : كيفية تطبيق الاعمال

الية وكيفية تطبيق الاعمال تعتمد على القدرات  
المالية والجسدية .

فعندما تأتي لتطبيق خطة العمل يجب ان تعرف  
امكانيتك على التطبيق , فإذا طلب منك على سبيل  
المثال التواصل مع 100 زبون , يجب ان تكون مديرا  
وعندك موظفين وهم من يقومون بالعمل نيابة  
عك .

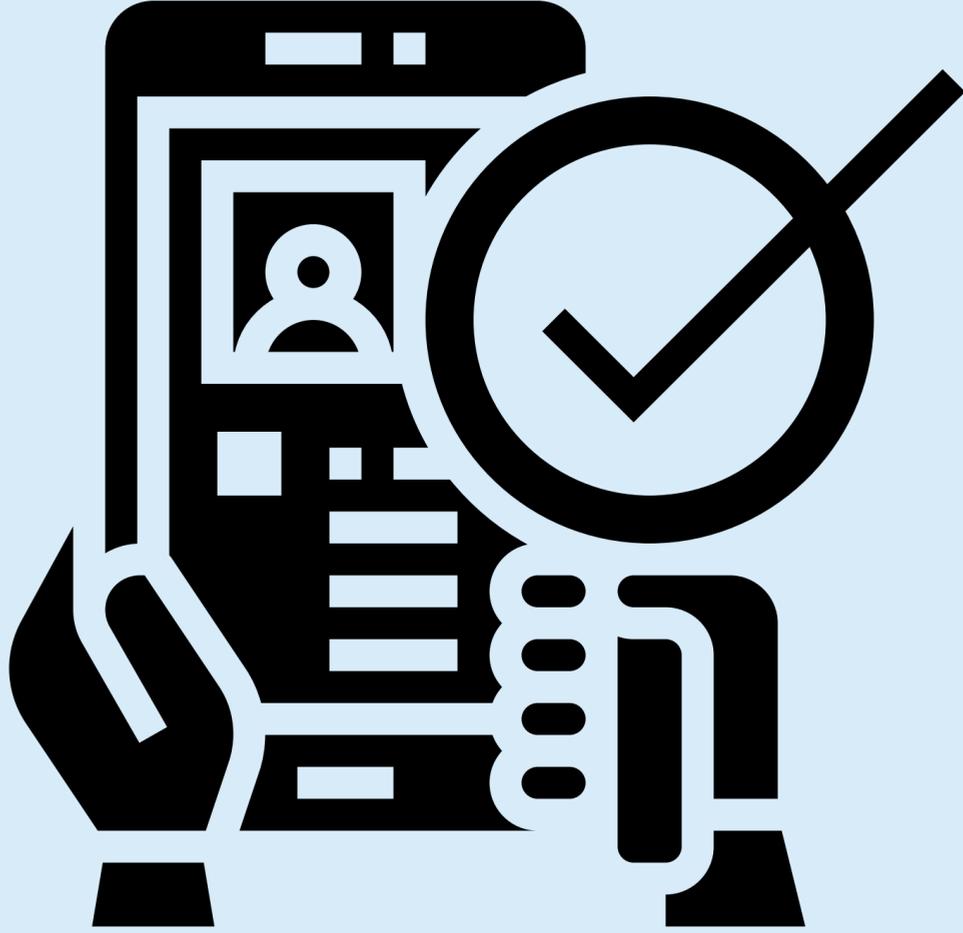
الامكانيات والقدرات تحكم كيفية التطبيق .

# HOW?

# خذك بريك ونصيحة رقم 11 سريعة

أقوال عبدالرحمن التجارية

" التطبيق هو ان تضع شيء امام عينك قابل للتنفيذ وتقم في تنفيذه عمليا ."

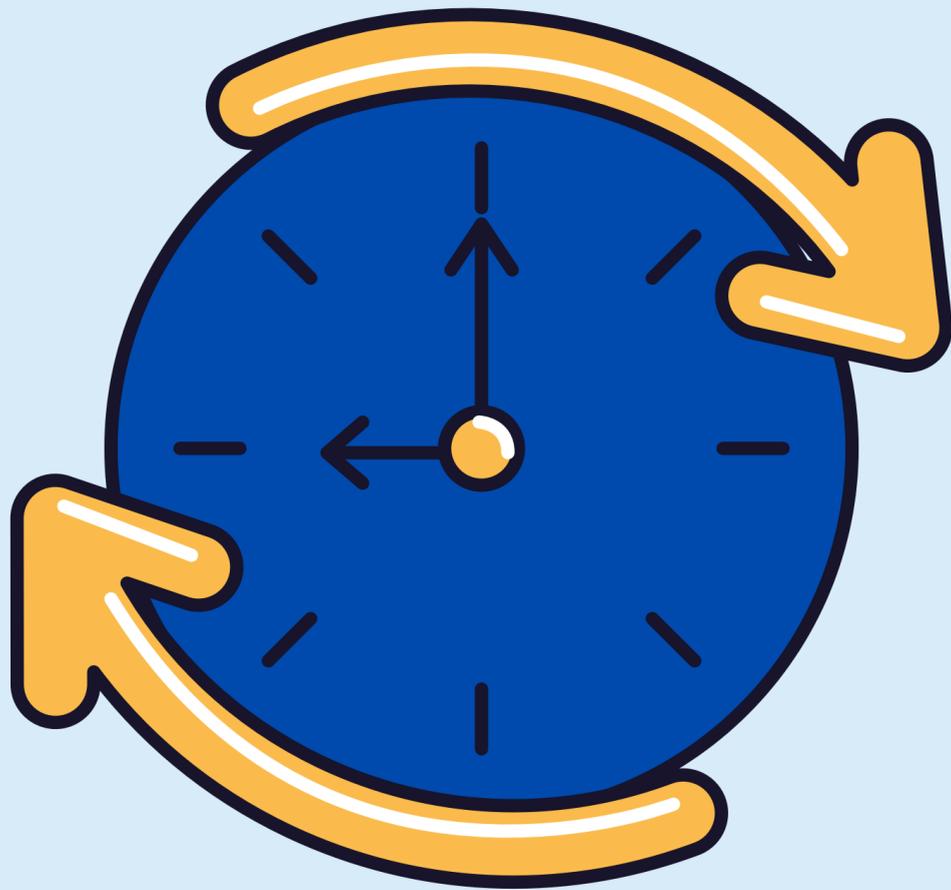


Go Next 

## مناهج التطبيق الصحيحة ثانيا : توقيت التطبيق

الوقت عامل مهم , من غير ترتيب الاوقات لن تنجز الاعمال .

انت تاجر الكتروني وتملك مستودع على ارض الواقع وعندك موظفين , اذا طلبت من موظفك بالساعة الاخيرة ان يقوم بترتيب المستوع كامل , هنا الموظف وصل لساعات المغادرة وليس عنده طاقة , فعدم دراسة وقت العمل لن يساعدك في اتمام المهام على الشكل المطلوب .



## مناهج التطبيق الصحيحة ثالثا : مراجعة العمل

المراجعة اليومية للاعمال خط احمر , كيف تريد أن تعرف ماذا سيحصل غدا من اعمال , ان لم تكن قد تأكدت من اتقان العمل السابق .

قم بإنشاء ملف اكسيل شيت وراجع عملك يوميا , وضع نقاط القوة والضعف , وقم بتمييز الاعمال التي تم مراجعتها وضع ملاحظات بجانبها .



## مناهج التطبيق الصحيحة

### رابعاً : متابعة الاعمال

بعد المراجعة اليومية يجب ان تضع يوماً بالاسبوع يسمى المتابعة الاسبوعية .

والمتابعة يجب ان تربط بجميع الاقسام : مثلا قسم المحاسبة له مراجعات يومية وكذلك القسم التقني وادارة الانتاج والموارد البشرية والتسويق .

اذا كنت انت المسؤول , اجمع كل الاوراق والمراجعات وتابع الاعمال لجميع الانشطة , وينطبق الكلام عليك كتاجر الكتروني بسيط , حسب مهامك وقدراتك , او كنت فردا او فري لانسر ايضا .

# Follow

## مناهج التطبيق الصحيحة خامسا :الاستغناء عن جزء من الخطة

عند تطبيق الخطة الرئيسية هذا لا يعني انها كتاب مقدس , نفترض انك قمت بترتيب عرض 100 منتج جديد على موقع ايباي العالمي خلال شهر .

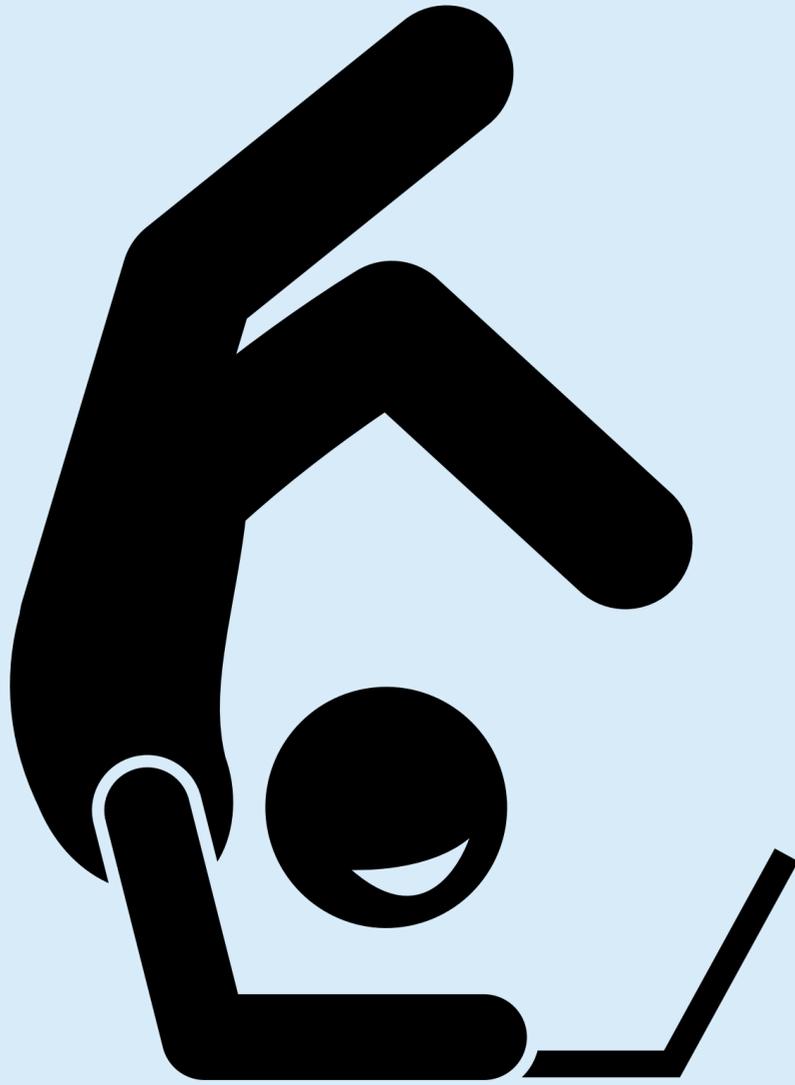
وثناء الشهر مرضت مرض شديد جدا سبب عطل في عملك , هنا تشطب مهمة عرض 100 منتج لهذا الشهر , او يوكل فيها شخص اخر مقابل ثمن.



## خذلك بريك ونصيحة رقم 12 سريعة

أقوال عبدالرحمن التجارية

" كن مرناً في كل مرحلة من مراحل حياتك حتى في كتابة الخطة . "



Go Next 

## الاستراتيجية الخامسة : النتائج والارباح

الشيء الذي يجعل تجارتك الالكترونية تتوقف هو السرعة في الحصول على النتائج والارباح .

الارباح سوف تأتي سوف تأتي , المهم بناء متجر الكتروني ناجح يساعدك بالوصول لهذه النتائج .

لكي تصل الى 3 الاف دولار ارباح شهريا من متجر ناجح , يجب ان تمر بالخطوات التالية :

### خطوة إختيار المنتج المناسب

حتى تصل الى 3 الاف يجب ان تصل الى اول 100 دولار ثم تتدرج .

وعندما يكون عندك منتج مناسب سوف تجني الارباح الكثيرة .



## خطوة Top Rate Seller

بعد اختيار المنتج المناسب ومعرفة السوق المناسب يجب التركيز، لتصبح تاجر محترف ومهني عبر الموقع الذي تعرض فيه منتجاتك .

هذه الدرجة من الاحترافية تساعد على زيادة المبيعات .

## خطوة الحركة Traffic المجاني

لا تقلق من تكلفة اطلاق الحملات الاعلانية وانت في بداية انطلاقك , يمكنك جذب ترفك مجاني لموقعك بطرق كثيرة وهذا في بداية عملك , يعني يجب ان تدخل ضمن الحملات الاعلانية ولكن بمرحلة متقدمة .

## خطوة رفع عدد المنتجات المباعة

مع الاحترافية في البيع وخدمة العملاء , يجب رفع عدد المنتجات المعروضة لزيادة المبيعات .

## خطوة 3 الاف دولار شهريا

نقطة مهمة , لا يوجد نص واحد في هذا الكتاب يحدد لك تاريخ تحصيل الارباح لان عملك مربوط بعوامل كثيرة , المهم بالمحصلة سوف تصل الى نتائج رائعة مع الاستمرار .

تعال نحسبها مع بعض كيف راح تصل الى ارباح 3 الاف شهريا .

اذا قمت بعرض 6000 الاف منتج ملفت ومطلوب على متجرك وكان ربحك في كل منتج 5 دولارات ومجموع مبيعاتك اليومية 100 دولار , فسوف تكون ارباحك الشهرية 3000 الاف دولار .

$$5 * 20 = 100$$

$$100 * 30 = 3000$$

إنتبه وتذكر ان النتائج سوف تأتي ركز على انشاء متجر مربح توجد به المنتجات المطلوبة وبه سياسية شحن مناسبة وخدمة عملاء فائقة التميز .

النتائج والارباح هي هدف كل انسان , هدفك ان يكون عندك سيولة , تحتاج للمال لتسد التزاماتك , لتنجح في هذا المجال .

عندي لك حل , قم بالمحافظة على وظيفتك لفترة او قم بالبحث عن وظيفة لغاية ما تصل الى المبلغ الذي تحتاجه لكي تترك الوظيفة وتركز على عملك .

يجب ان تكون ذكي وفطن وعاقل , قم بإختيار مشروع لا يحتاج الى رأس مال كبير , واعطي لوقتك 4 ساعات يومية لتجارتك , ثم قم بزيادة الوقت بعد ترك وظيفتك .

الوظيفة جيدة وهي مرحلة مؤقتة تركز عليها حتى تقوم بعملك الخاص .

تذكر ذلك جيدا !

# خذلك بريك ونصيحة رقم 13 سريعة

أقوال عبدالرحمن التجارية

" المال مهم جدا جدا جدا ,  
فعليك ان تصل الى مرحلة لا  
تعمل ويأتيك المال " .



Go Next 

## الاستراتيجية السادسة : نظرية التراجع المؤقت

قمت بوضع وتأليف هذه النظرية لاهداف تساعدك في النجاح في اي مجال وخصوصا في الاعمال , ولكن قبل الخوض في النظرية , دعنا نفسر ما المقصود من مصطلح النظرية :

النظرية لا تقتصر على الجانب العلمي والقوانين الطبيعية والرياضية او الفيزيائية او المنهجية , يأتي من معاني النظرية : مجموعة من الافكار والاراء المطروحة المتعلقة بموضوع معين .

ورأي في هذه النظرية انها اساسية في النجاح وأتى نص النظرية من فطرة الانسان من بداية الخلق الى نهايته , نسبة 98 % من الناس لم ينجحوا من غير المرور بمراحل تراجع اي فشل ( طبعا 2 % لم يفشلوا هم الانبياء لانهم معصومين ومعهم رسالة ) .

ولان مرور الناس بالفشل او بما يسميه البعض مراحل غير ناجحة قمت بوضع هذه النظرية , اذا نص النظرية هي ....

## نظرية التراجع المؤقت

نص النظرية : " يجب وضع فقرة في الخطة الحياتية او خطة الاعمال تنص على المرور بفسل تراجمي ويتم الترتيب لوقوعه " .

وأقصد بالنظرية انه لا بد من المرور بالفشل اي ما اقصد به التراجع عن الهدف ويكون مؤقت ويتم ترتيب ذلك بمواعيد غير محددة .

فمثلا : أميرة قامت بفتح متجر لبيع الاحذية اونلاين , وكتبت خطة عمل وضمن الخطة وضعت فقرة تطبق فيها نظرية التراجع المؤقت ونصت فيها , انه في حال تم فشل المتجر ولم يتم بيع اي منتج , سوف اقوم بكذا وكذا وكذا .

يعني ترتيب طول جاهزة استعداداً ليوم التراجع المؤقت , فعندما تحدد ذلك , انت هنا تقول لنفسك سوف تتراجع يوما ما عن هدفك ولكنه مؤقت , فقم بتطبيق ما حددته من اجراءات حين الوقوع بالحدث .

## تطبيق نظرية التراجع المؤقت على التجارة

كل المراحل السابقة يجب معرفتها قبل البدء بتطبيق اول مرحلة , وقبل الوصول الى مرحلة الارباح والنتائج , يجب معرفة ان التراجع المؤقت او الفشل المؤقت اقتراب , فيجب اخذ الاحتياطات وادخار المبالغ لتستطيع ان تقف مرة اخرى .

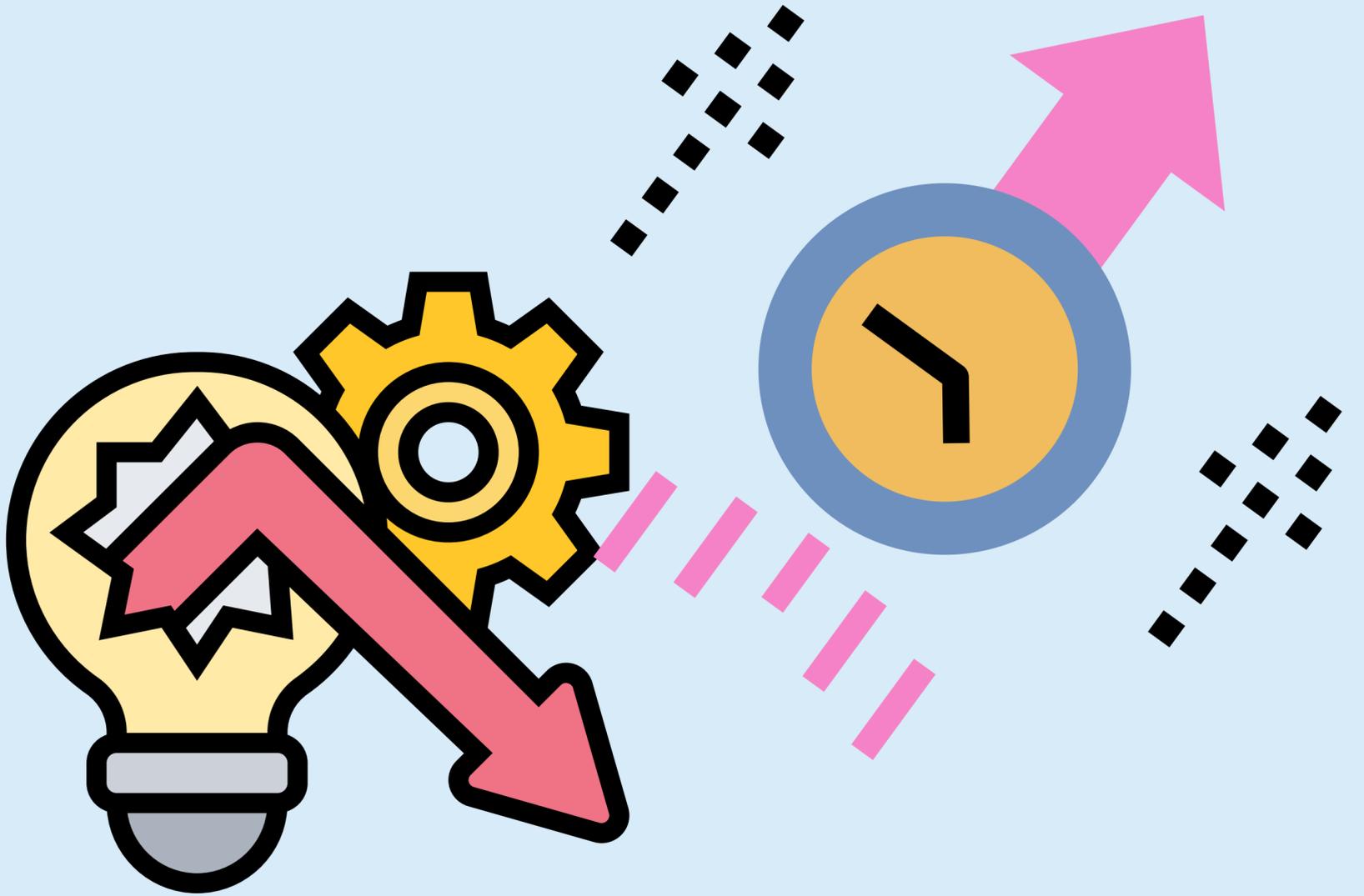
مثال : انت انسان موظف ووظيفتك تأخذ من وقتك 7 ساعات , وعملك بالتجارة الالكترونية يأخذ 5 ساعات , فلانك تؤمن بنظرية التراجع المؤقت فلن تقوم بالاستقالة من عملك خلال السنة الاولى بل ستحافظ على وظيفتك لانك ستتوقف قليلا وتعود , وبعد النهوض من التراجع المؤقت سوف تكون اقوى , فمهما مررت بالتراجع المؤقت تستطيع السيطرة عليه بدون وجود وظيفتك .

©

# نظرية التراجع المؤقت

لصاحبها : عبدالرحمن حسام زيدان

ماذا تفهم من هذه الصورة ؟



©

# نظرية التراجع المؤقت

لصاحبها : عبدالرحمن حسام زيدان

# خذلك بريك ونصيحة رقم 14 سريعة أقوال عبدالرحمن التجارية

" توقع حصول الامور قبل وقوعها ليس تشاؤما بل حذرا من الوقوع بها , تحتاج الى خطة " .



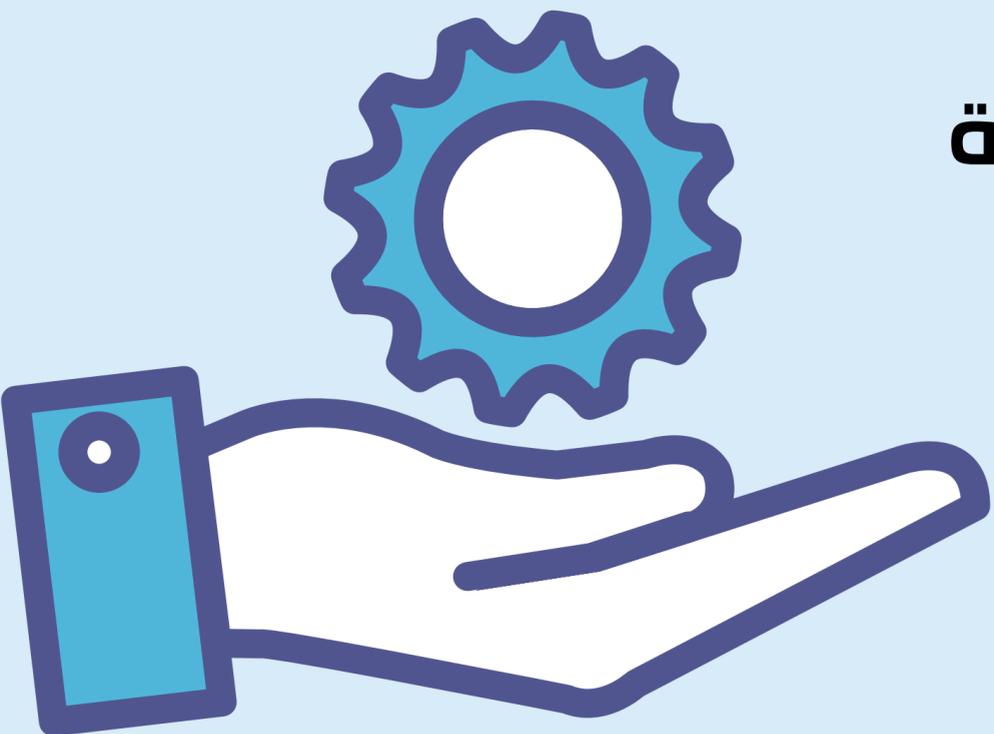
Go Next 

## الاستراتيجية السابعة : المرحلة المتقدمة ( التطور ) .

الوصول الي هذه المرحلة تحتاج منك الى الاصرار وعدم اليأس , فمرحلة التراجع المؤقت صعبة , بمجرد تجاوز هذه المرحلة دخلت الى المرحلة المتقدمة .

دورك في هذه المرحلة هو التالي :

1. فتح متجر آخر .
2. زيادة المعروضات .
3. ادخال شركاء .
4. البحث عن مستثمرين .
5. تعلم الجديد في المجال .
6. المتابعة المستمرة مع المدرب .
7. تسجيل عملك رسميا .
8. تسجيل العلامة التجارية



## فتح متجر آخر

شيء طبيعي ان تفتح متجر آخر لتطوير عملك , لكن يجب ان تتحكم في هذا الامر , وانا انصحك بتوظيف بنت من منزلها لتسد عنك التزام المتجر الاول , لتفرغ لمتجرك الاخر .

## زيادة المعروضات

عندما تدخل الى محل تجاري كبير لشراء المعلبات , فإن شراء الخضار والخبز من نفس المكان هو اسهل لك وسوف تعود لهذا المتجر .

قس ذلك على عملك , اذا كان هناك 10 منتجات معروضات , ذلك يختلف في حال أنه يتوفر عندك 100 منتج معروض .

## إدخال الشركاء

من المفضل ان تدخل صديقك او قريبك معك في العمل تتقاسمون كل شيء ليستمر هذا العمل إذا اردت التطوير فعلا .

## البحث عن مستثمر

إذا كانت فكرتك مميزة وبدأت بها ونجحت بها ستجد المستثمرين على الابواب , تذكر ان المستثمر يستحق من 30 % واقل فقط , وذلك اذا كانت هذه فكرتك ومشروع قائم وانت القائم عليه , والباقي لك .

## المتابعة مع المدرب

لا تستهين بالمدرب فهو من الأسباب المهمة في نجاحك اذا اردت النجاح , التزم مع مدرب وتأكد انه متخصص في مجاله .

## العلامة التجارية

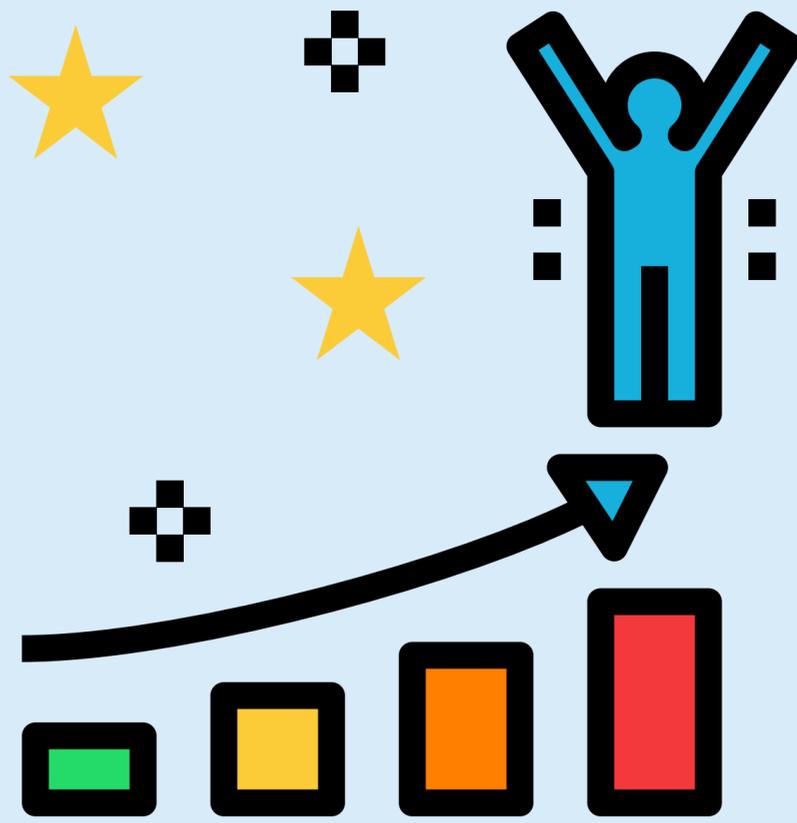
بناء العلامة التجارية لا تقتصر على الهوية والشعار , بل كل نشاط تقوم فيه اثناء العمل يؤثر على العلامة التجارية , انتبه لهذه النقاط .



# خذلك بريك ونصيحة رقم 15 سريعة

أقوال عبدالرحمن التجارية

" لن تتطور ان لم تولد , تذكر دورة حياة الانسان , وحياة المشاريع , تبدأ بسيطة ثم تتطور " .



Go Next 

## الاستراتيجية الثامنة : التوقيت .

الوقت مهم جدا للتاجر الالكتروني ، فالعميل يحترم الوقت ، والموارد يحترم الوقت ، وحياتك الخاصة تحترم الوقت ، والمدرب الشخصي يحترم الوقت ، فعليك تنظيم الوقت وترتيبه .

الاقوات يجب ان تكون مرتبة حسب التالي :

1. وقت التعلم

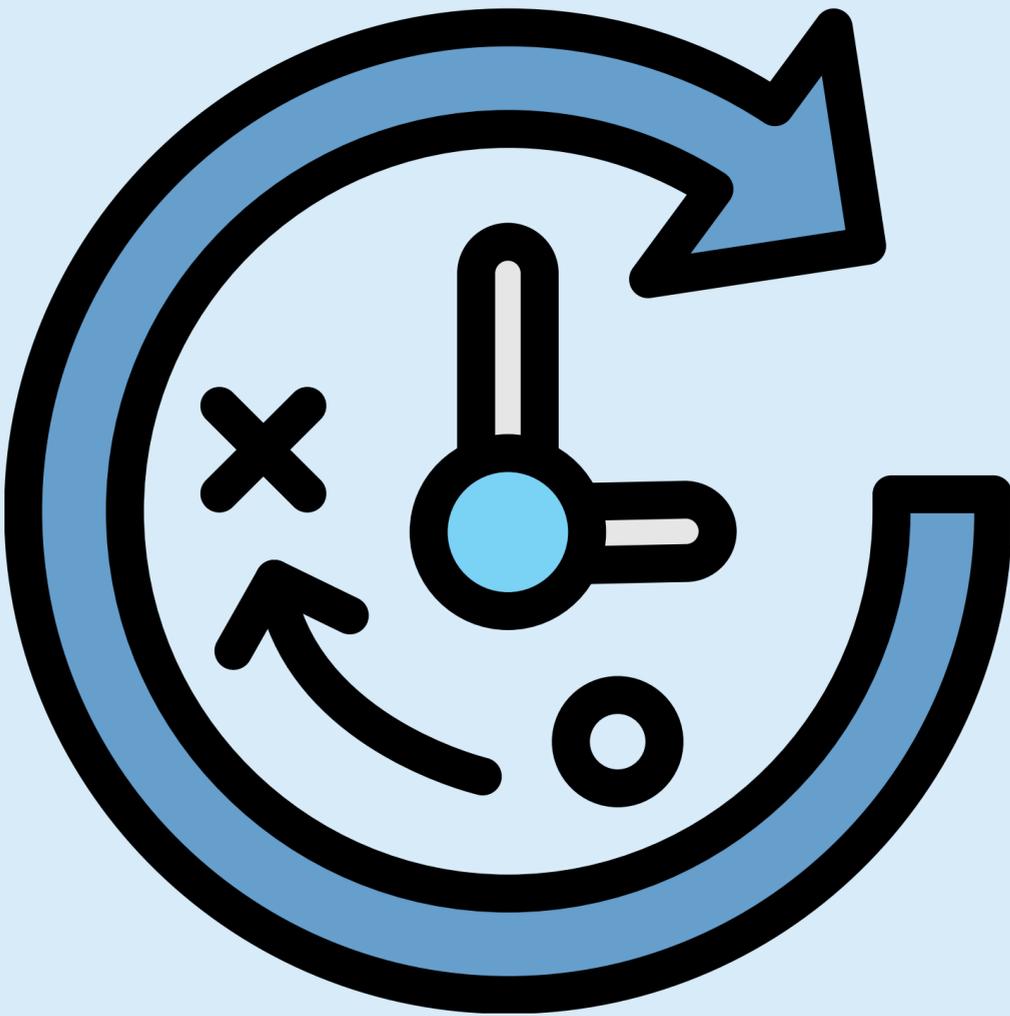
2. وقت التطبيق

3. وقت المورد

4. وقت العميل

5. وقت التاجر

6. وقت المدرب



## وقت التعلم

العلم بالتعلم , وفي حال لم تعطي التعلم وقت , فأدعوك الى عدم الدخول في هذا المجال .

## وقت التطبيق

يجب ان لا يقل عن 3 ساعات يوميا , ولو كان اكثر يكون افضل .

## وقت المورد

احترم وقت المورد سيقدم لك منتجاته بعرض سعر ممتاز ويساعدك في التخلص من شراء المنتجات قبل بيعها .



## وقت العميل

العميل لما اختارك فهو قد وثق بك , فقم بالاسراع لشحن منتجه لكي يرضا , فرضا العميل سيجعله يتكلم عنك ضمن كلمة الفم المنقولة .

## وقت التاجر

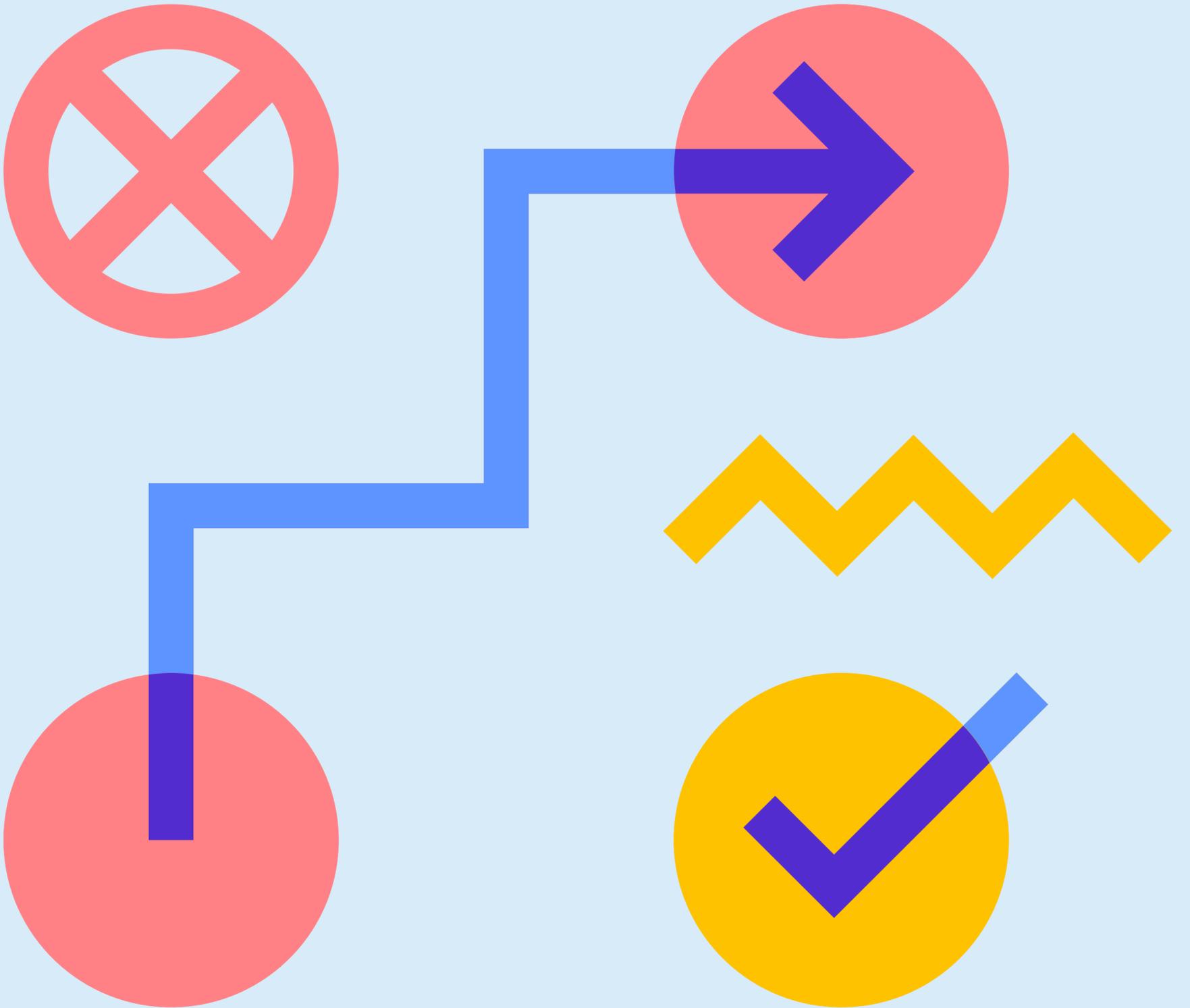
وقتك مهم جدا , رتب وقتك ضمن شغلك وضمن حياتك الاجتماعية , ولازم يكون عندك عطلة اسبوعية .

## وقت المدرب

علاقتك مع مدربك جميلة , وعشان تكون اجمل يجب احترام وقته مثلما تحترم وقتك .



## ماذا تعني لك هذه الصورة ؟



خذلك بريك ونصيحة رقم 16 سريعة

أقوال عبدالرحمن التجارية

" عملة زد الوقتية Z Time coin  
تساعدك لتكسب عملاء اكثر وهي  
طريقة تسويقية حديثة "



# Z Time Coin

Go Next 

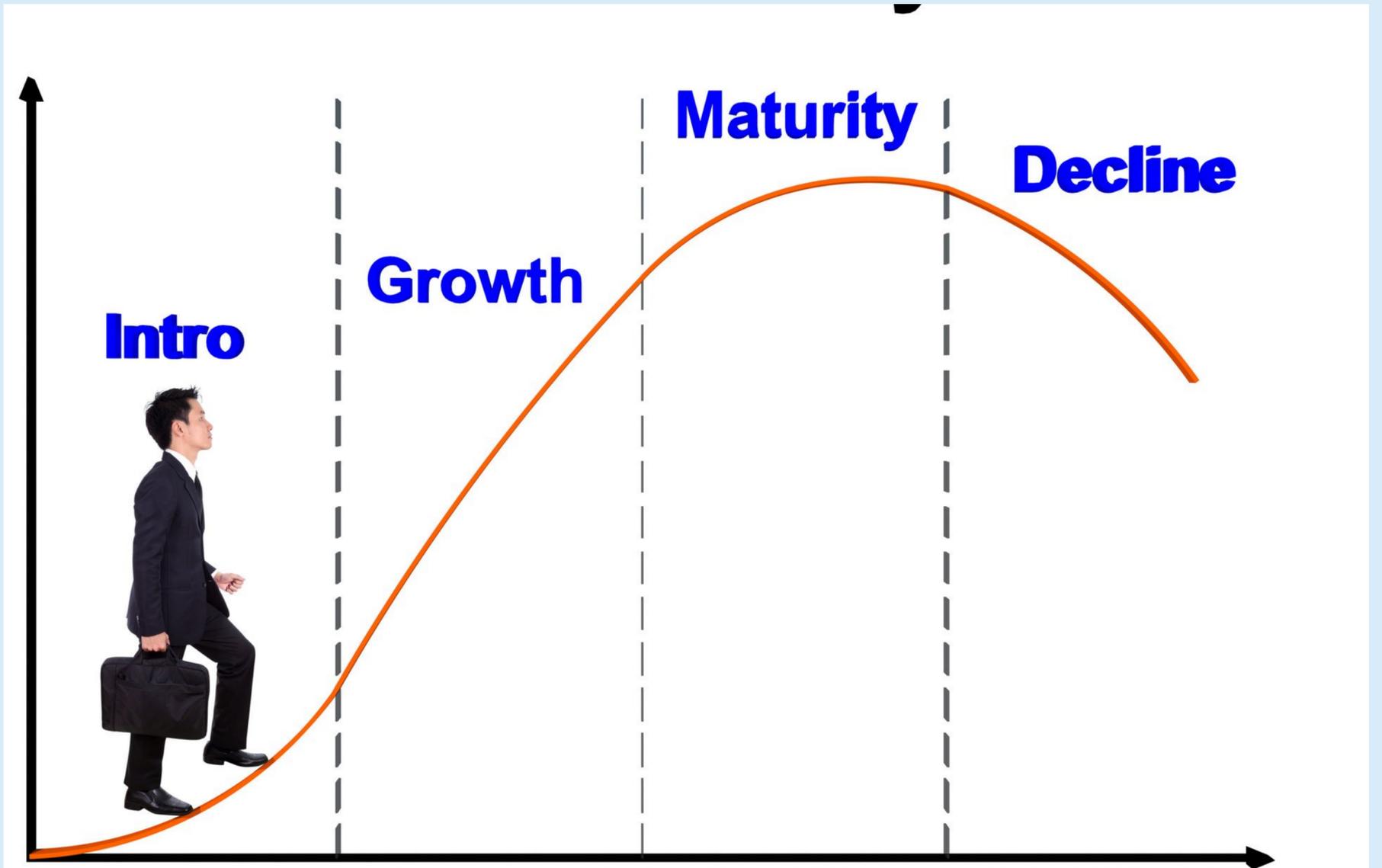
## الاستراتيجية التاسعة : دورة حياة المشروع .

كل شيء في الحياة له دورة حياة تبدأ بالولادة وتنتهي بالتدهور .

من اجل ذلك قم بإختيار مشروع غير متدهور , مشروع يبدأ بالولادة او يكون في مرحلة النمو .

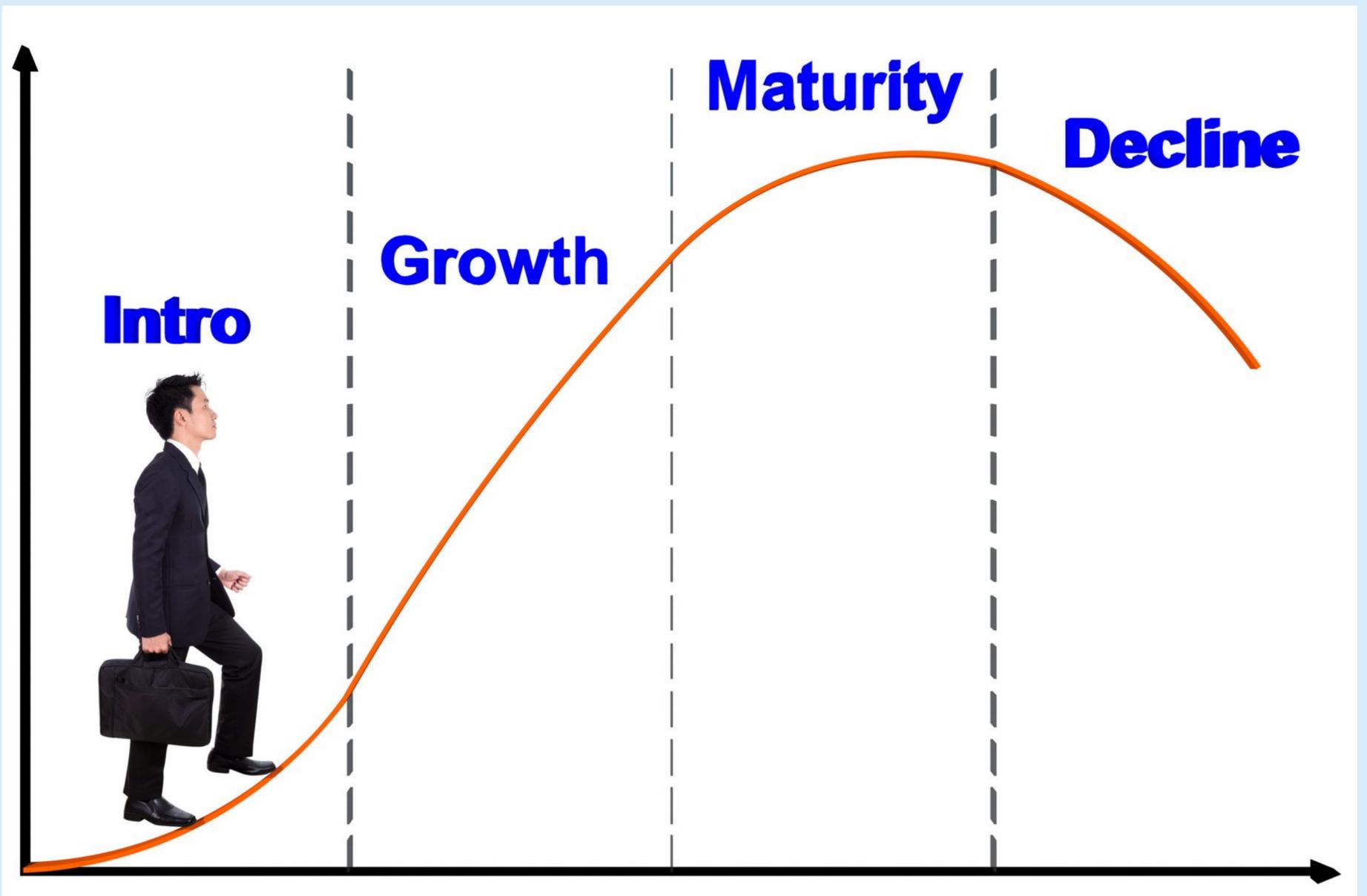
الشخص الذي فشل في التجارة الالكترونية لم يدرس دورة حياة المشروع .

## دورة حياة المشروع



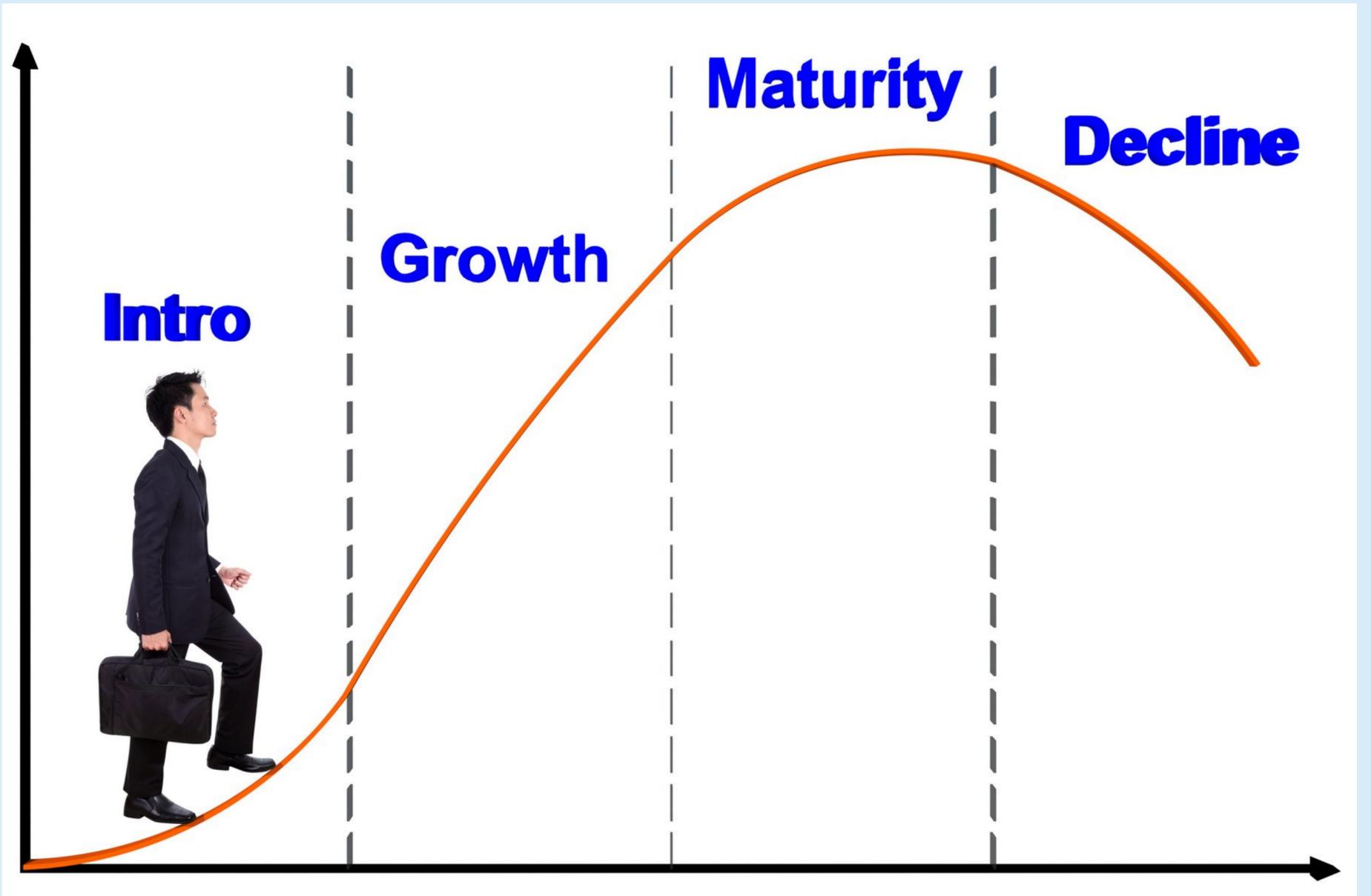
## مرحلة الولادة

تبدأ هذه المرحلة مثل مرحلة ولادة طفل , تحتاج الى رعاية مشروعك جيدا , وتذكر المراحل الثمانية السابقة , في هذه المرحلة يمكنك تجرب طرق عديدة للنجاح في هذه المرحلة , ولانك في الولادة تقبل منك الاخطاء الاساسية , لكن بعد ذلك ممنوع .



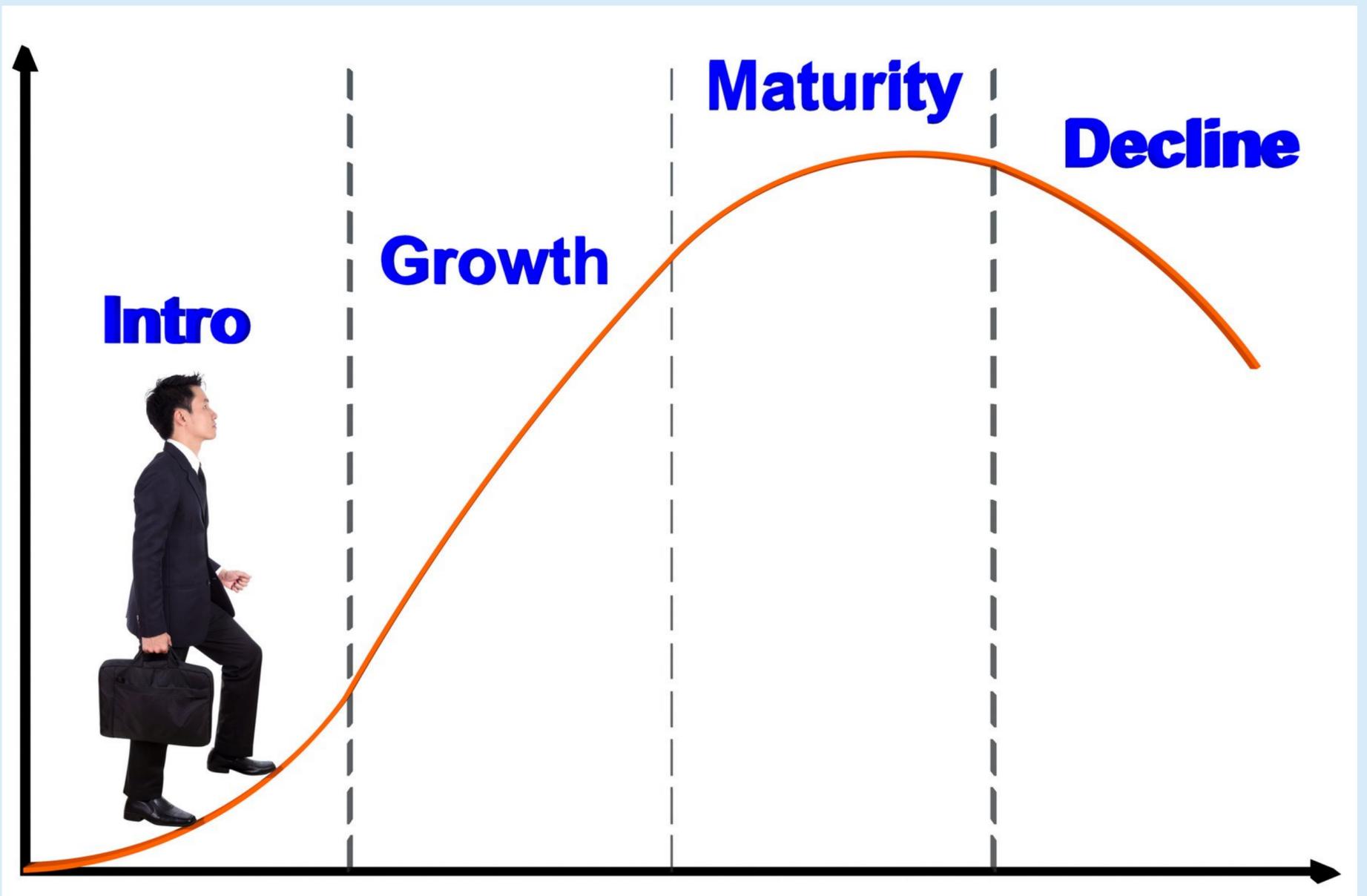
## مرحلة النمو

الآن بدأ مشروعك يعرف عند الناس واصبح لك زبائن ودورك الحفاظ على الزبائن والتطوير في منتجك , والمحافظة على الترويج ودراسة التسعير دائما .



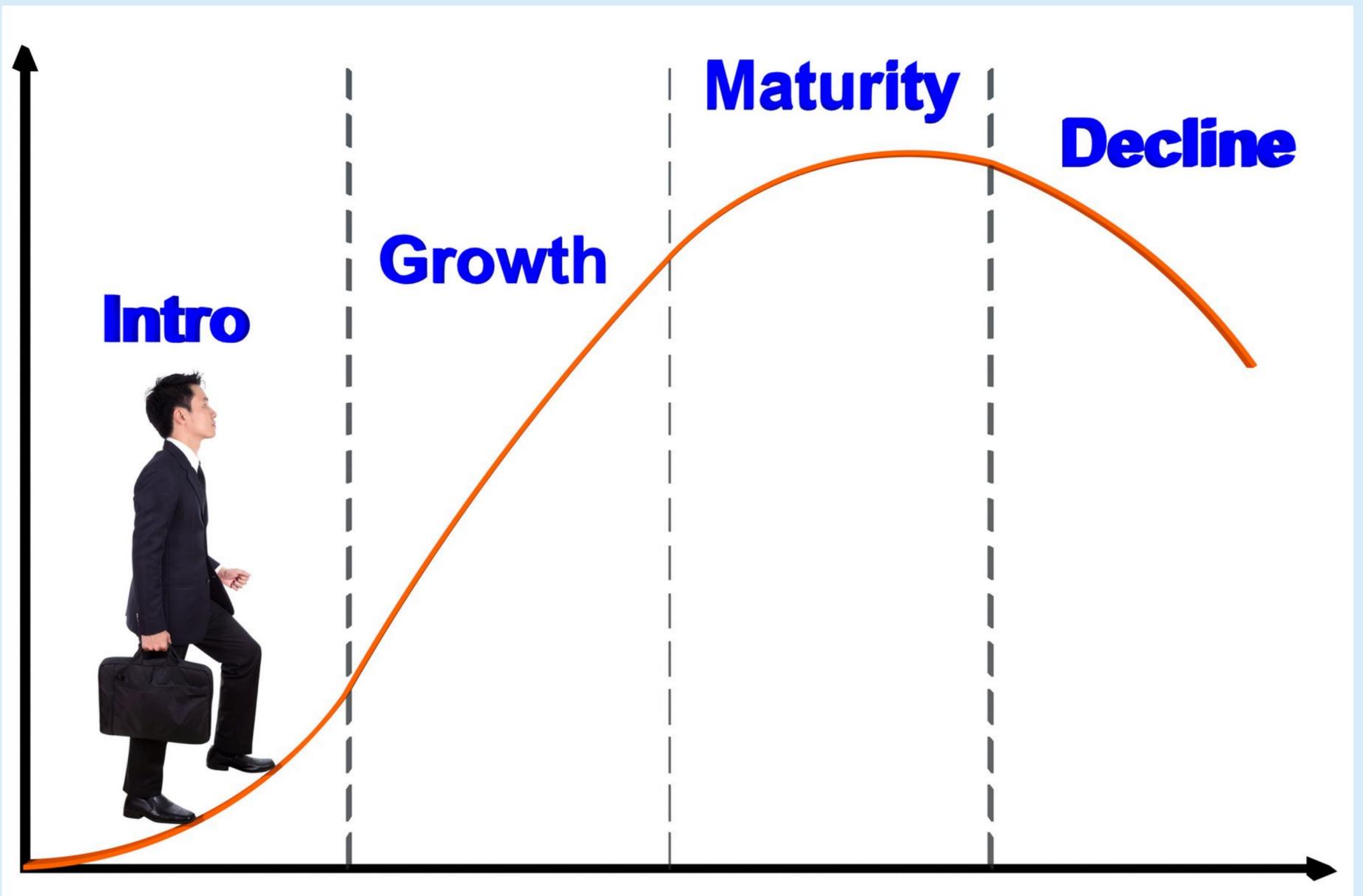
## مرحلة النضج

وصلت الان الى ذروة المبيعات والربح الكثير والزيائن العديدة , واصبحت على صعيد دولي , ويجب ان تستعد الى التطوير والتوسع .



## مرحلة التدهور او التوسع

قمة النجاح تحتاج الى التوسع , وان لم تخلق فرصة للتوسع سوف تنحدر وينتهي مشروعك , لاحظ ان شركة apple كل سنة تقوم بإنتاج نوع جديد من منتجاتها لانها تؤمن بدورة حياة منتجاتها او مشروعها .



## خذلك بريك ونصيحة رقم 17 سريعة

أقوال عبدالرحمن التجارية

" لا بد لك ان تسير في مشروعك  
مثلا فطر الله الكون , انت ولدت  
وسو تكبر وسوف تموت بعد عمر  
طويل , ولكنك يمكن ان تقدم  
شيء لامة يبقى للابد ,  
والمشاريع تموت لكن لكي تحيا  
يجب ان تتوسع وتتطور " .

Go Next 

## فرضية التسويق داخل المصعد

قمت بوضع هذه الحالة التسويقية في حال انها وقعت :

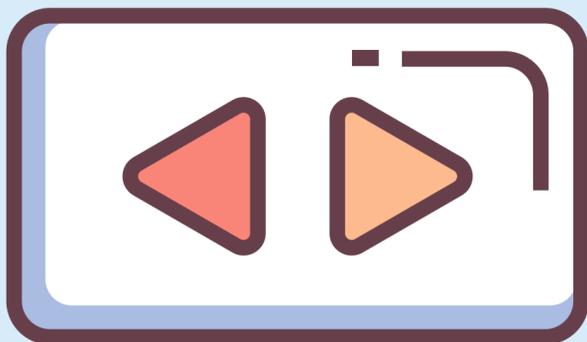
نفترض انك ركبت المصعد يوم الخميس لتغادر عمك الى المنزل لتستعد للدوام يوم السبت .

وانت في المصعد دخلت امرأة واختارت الطابق الارضي وهذا نفس اختيارك .

بالعادة 30 ثانية يصل المصعد لانه لا يوجد احد في المبنى .

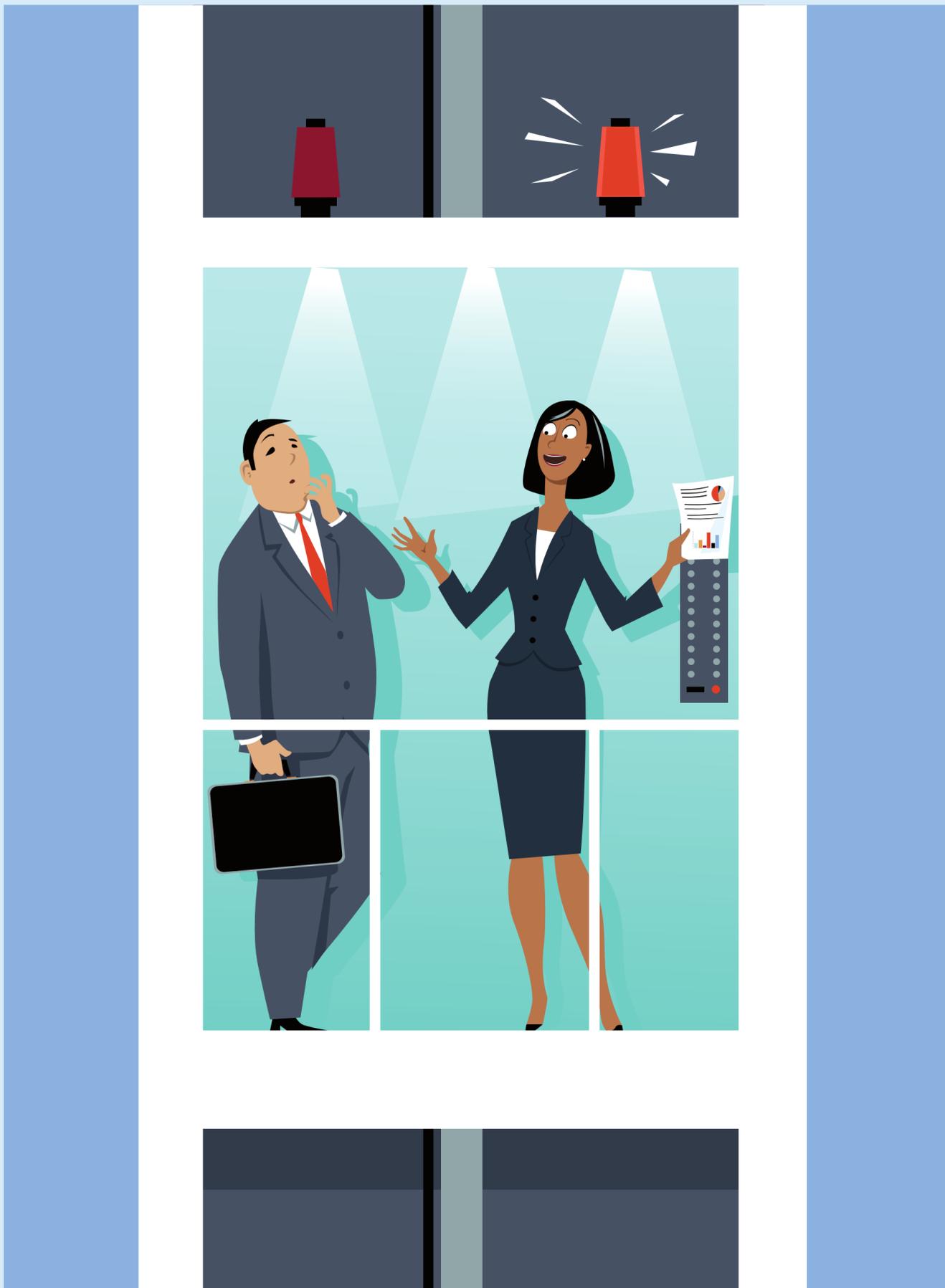
وبلحظة توقف المصعد !

انت والبنث في المصعد تصرخون وتضربون الباب وتطلبون ( موظف الامن ) السيكيورتي ولكن من غير جدوى .



# دعونا من الدراما المسلسلية ولنركز بالحالة التسويقية .

## ما الذي سيحدث تسويقياً



افترض نفسك هناك , ابدء بالتسويق فوراً .

تكلم عن فكرتك الجديدة , تكلم كيف ستجذب الزبائن ( تذكر ان الامن راح يفتحوا المصعد بعد 5 دقائق ) .

تكلم عن المشكلة الموجودة في السوق والتي سوف تقوم في حلها .

تكلم كيف ستطبق المزيج التسويقي على فكرتك وما هي الانشطة التي سوف تقوم بها .

وتكلم عن ميزتك التنافسية .

تكلم كيف ستجعل فكرتك ومشروعك طابع بعقول الناس .

ثم اثبت كيف سوف تتطبق , اذ استطعت التكلم عن الحالة التسويقية كاملة خلال 5 دقائق , سوف تنجح فعلاً في تطبيقه .

اجلس لوحدك الان , وتخيل انك في المصعد وليس معك الا 5 دقائق , تكلم مع نفسك واثبت آلية التطبيق

## مراجعة سريعة للكتاب

التجارة الالكترونية مهمة جدا للافراد وللشركات , وذلك بسبب تواجد 85 % من المشتريين عبر الانترنت , وهذا التطور التكنولوجي يحتاج منك الى الدخول في هذا العالم .

واول استراتيجية للبدء في هذا المجال هي وضع الهدف وهذا الهدف هو الذي يساعدك على التقدم هو الذي يجعلك صبور , هو الذي يعملك قوة دافعة للاستمرار .

ثم تبدأ بتعلم التجارة الالكترونية من متخصص ومدرب ملازم لك , وتأكد ان المدرب هو الذي يتواصل معك مباشرة .

تعلم التسويق واساسيات التجارة الالكترونية مهمة جدا وهي الطريق الصواب للنجاح .

وبعد ذلك قم بتنفيذ ما تعلمت حسب هدفك خطتك , وركز عليها .

التجارة الالكترونية مهمة جدا للافراد وللشركات ,  
وذلك بسبب تواجد 85 % من المشتريين عبر الانترنت ,  
وهذا التطور التكنولوجي يحتاج منك الى الدخول  
في هذا العالم .

واول استراتيجية للبدء في هذا المجال هو وضع  
الهدف وهذا الهدف هو الذي يساعدك على  
التقدم هو الذي يجعلك صبور , هو الذي يعملك  
قوة دافعة للاستمرار .

ثم تبدأ بتعلم التجارة الالكترونية من متخصص  
ومدرب ملازم لك , وتأكد ان المدرب هو الذي  
يتواصل معك مباشرة .

تعلم التسويق واساسيات التجارة الالكترونية  
مهمة جدا وهو الطريق الصواب للنجاح .

وبعد ذلك قم بتنفيذ ما تعلمت حسب هدف خطتك ,  
وركز عليها .

والاستراتيجية التي تليها هو المتابعة مع خبير  
ليهتم فيك ويساعدك في التنفيذ الصحيح .

ثم تبدأ بالتطبيق وتنفيذ الاهداف لانه اصبح عندك  
دراية ووعي وعلم , والمدرّب معك يرشدك .

ومع العمل سوف تنتقل الى الارباح والنتائج  
الجديدة التي تساعدك على الاستمرار .

ولا تنسى نظرية التراجع المؤقت فهي منفسك  
عند الفشل الاول .

وتبدأ الان بالتطور حبة حبة ...

ومع التوقيت الصحيح سوف تنجز الاعمال .

ولا تنسى مرحلة دورة حياة المشروع فهي مهمة  
في اختيار المنتج المناسب من غير الوقوع  
بالاخطاء .

## © نظرية التراجع المؤقت

لصاحبها : عبدالرحمن حسام زيدان

## الخاتمة

التجارة الالكترونية ليست بالصعبة ولكن ان لم تطبق ما سلف فسوف تجده صعبا .

التسعة استراتيجيات سوف تخلصك من التشتت , سوف ترشدك للنجاح في هذا المجال .

تم تسميت هذا الكتاب ب 90/10 اي تسعين تقسيم عشرة تساوي 9 وهذه هي الاستراتيجيات التسعة للنجاح في التجارة الالكترونية .

الوظيفة مهمة في بداية حياتك ولكنها جريمة اذا استمررت فيها , جريمة تقتلك وانت في الحياة تعيش على لقيمات , هذا الكتاب دليلك للنجاح في التجارة الالكترونية .

# THE END

## تعرف على مؤسس عيادات التجارة الالكترونية

عيادات التجارة  
الإلكترونية

## عبدالرحمن حسام زيدان

بدأ عبدالرحمن حسام زيدان العمل عام 1996 وكان يبلغ من العمر 10 سنوات وبدأ دراسته الجامعية عام 2004 في مجال التسويق وتخرج سنة 2010 ويحمل شهادتين في التسويق وبدأ خبرته في مجال التسويق والتجارة الالكترونية من ذلك الوقت ، درس سوق الشحن البري والجوي والبحري وعمل في شركة عالمية للشحن السريع العالمي ، سافر ليتعلم انظمة الشركات في مجال التسويق الى الولايات المتحدة الامريكية ، الامارات ، السعودية، اليمن . وقام بتأسيس عدد من المشاريع الالكترونية لافراد عبر مواقع التواصل الاجتماعي ، وقد درب خلال اخر ستة شهور من عام 2021 عبر الانترنت 198 تاجر مبتدأ في إنشاء متجرهم المستقل ومساعدتهم على تأسيس نظام تسويقي يساعدهم في تجارتهم ، وقدم استشارات لاكثر من 20 الف شخص عبر مواقع التواصل الاجتماعي ، لافراد والمؤسسات في مجال نقل النشاط التجاري على ارض الواقع الى التجارة الالكترونية ومساعدت الشباب لبدء اعمالهم عبر الانترنت، وهو مؤسس عيادات التجارة الالكترونية وشريك في أكاديمية إي أميرا للتجارة الالكترونية [www.eAmira.com](http://www.eAmira.com) ، وينتظر بشغف مساعدت المهتمين وهدفه في الحياة " المساعدة في حل نسبة 10 % من البطالة في الوطن العربي " ضمن تعليمهم الفكر المتطور في جلب الدخل عبر الانترنت والنهج التسويقي الصحيح .

يمكنك الانضمام معنا في أي وقت ضمن

©

# برنامج التجارة الالكترونية

ضمن خدمات **eAmira** للتجارة الالكترونية

تواصل معنا عبر الواتس اب



00962792076067

تواصل معنا عبر الايميل

**abdzidan@yahoo.com**