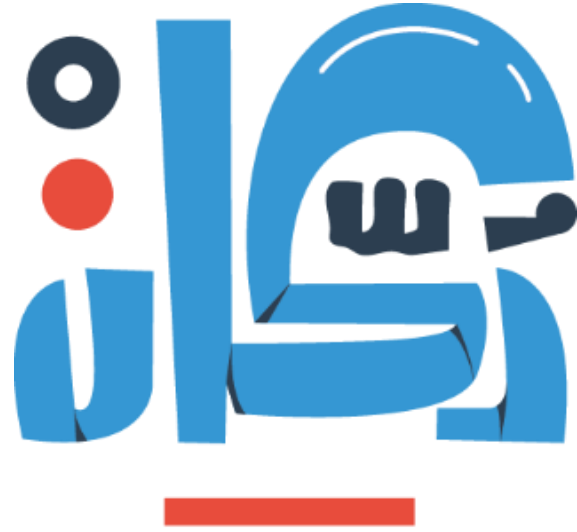




موقع
لبيع المنتجات
اليدوية

بإشراف
د. ماهر أبو بكر

تالة قادري
قيس حطاب



المواضيع

- المشكلة
- فكرة حل المشكلة
- التكنولوجيا المستخدمة
- لماذا سُمِّي دُكَّانٌ
- ماذا يميز دُكَّانٌ
- SWOT
- شرائح الزبائن
- المنافسين
- الإيرادات
- التكاليف
- التسويق
- التخليف
- التوصيل
- التواصل مع الزبائن
- نظام الترميز (coding system)
- إضافة المنتج
- طلب المنتج
- التقارير
- SEO
- تطبيقات إضافية

وجود منتجات مميزة وغير معروفة في السوق، ذات جودة عالية
ومصنوعة يدوياً بمهارة وأصحابها لا يمتلكون امكانيات التسويق والبيع
لهذه المنتجات، وهذا يطمس الإبداع والحافز لهؤلاء الناس.





حل المشكلة (فكرة المشروع)

نظراً لوجود كميات من المنتجات اليدوية التي تحتوي على إضافة مميزة خارجة عن المألوف لدى الحرفيين، فكان الحل هو تصميم موقع الكتروني يقوم بعرض هذه المنتجات وتسويقها ومن ثم بيعها من خلال أحدث وسائل التكنولوجيا.





التكنولوجيا المستخدمة

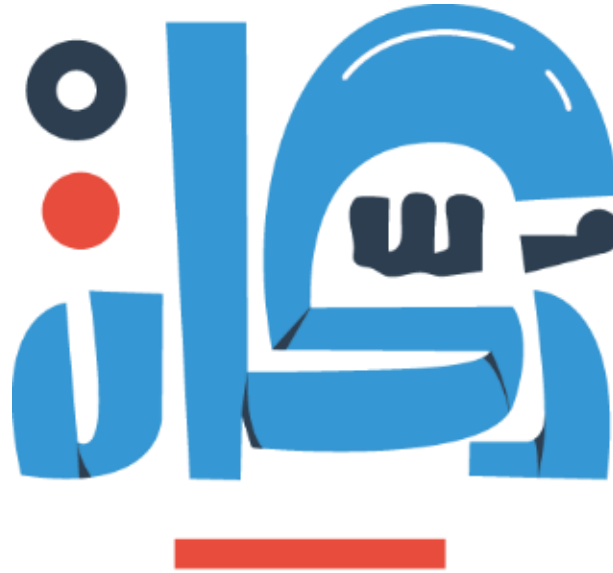
Wix tool

Social Media Platforms



لماذا سُمِّيَ دُكَّانٌ

دكان ينبع من القدم والأصالة وهي مرتبطة بالجودة العالية وعلى هذا الاساس يتم صنع وتقديم منتجاتنا.





ماذا يميز دكان

- منتجات يدوية الصنع
- تسويق الكتروني فعال
- عدم الحاجة لوجود مخازن
- زيادة الثقة بالتجارة الالكترونية مؤخراً
- مساعدة الحرفيين في عرض منتجاتهم

تحليل السوق (SWOT)

الفرص

- إمكانية التوسع جغرافياً.
- إمكانية التوسع بالمنتجات.
- شراء مواد خام بكميات
- الاستفادة من التوجه الحالي نحو التجارة الإلكترونية.
- تزايد ثقة المستهلكين في بضائع التجارة الإلكترونية.

نقاط القوة

- حاجة الموردين والحرفيين لهذا النظام.
- قلة التكاليف, مثل عدم وجود تكاليف التخزين.
- حاجة السوق للمنتجات اليدوية.
- الجودة العالية للمنتجات.
- الكفاءة في عملية صنع المنتجات.



تحليل السوق (SWOT)

التحديات

ارتفاع أسعار المواد
وعدم توفرها.

المنافسين الحاليين في
السوق أو دخول منافسين
جدد.

نقاط الضعف

عوائق الدخول للسوق.

الحصة السوقية قليلة.



شرائح الزبائن

الفئة العمرية بين ١٦-٥٠

مُحِبِّي الأَشْغَال والمنتجات اليدوية
لمن يفضلون هدايا خارجة عن المألوف

*من الممكن أن يزيد حجم شريحة العملاء في حال توسعة وزيادة عدد
المنتجات



المنافسين غير المباشرين

المحلات التجارية التي تبيع المنتجات
اليدوية كمنتج ثانوي

المنافسين المباشرين

مواقع التجارة الالكترونية الموجودة
في السوق

الصفحات الموجودة على مواقع
التواصل الاجتماعي

الإيرادات

الإيرادات المستقبلية

الإعلانات على
الموقع

شراء مواد الخام
وبيعها للحرفيين

نقداً عند
الاستلام

بطاقات
الدفع
الائتماني

نسبة محددة
على كل عملية بيع

الخدمات
اللوجستية

الإيرادات الحالية



التكاليف

تكاليف تشغيلية	
شراء نطاق الكتروني	\$ ٣٥ / سنويا
تكاليف الاعلانات	\$ ٣٠ / شهريا
رسوم شهرية للموقع	\$ ٤٠ / شهريا
تكاليف المطبوعات والتغليف	حسب الطلب
تكاليف معنوية	
موارد بشرية	

*لا يوجد تكاليف تخزين لأن التصنيع يكون حسب الطلب.

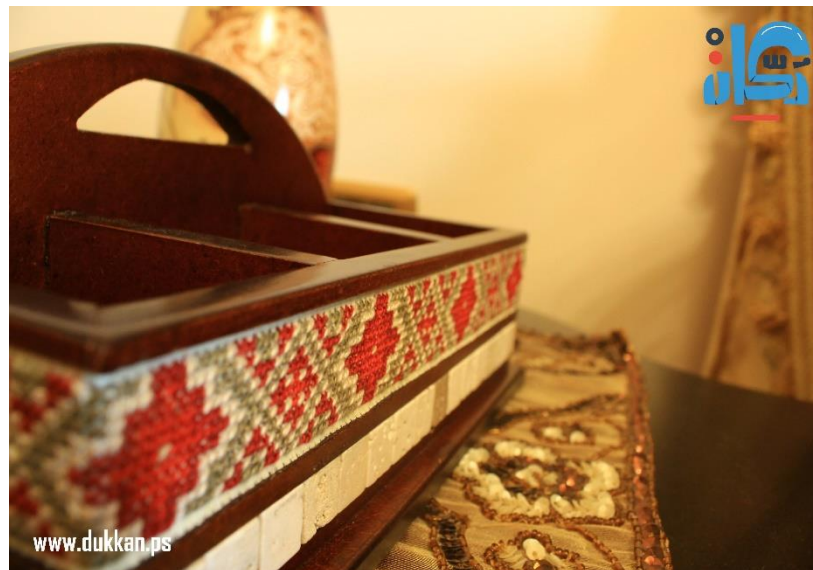
التسويق

أهداف الخطة التسويقية:

- تقسيم الزبائن إلى فئات والوصول لاحتياجات كل فئة بفعالية
- تعريف الزبون بالمنتج
- نشر العلامة التجارية «دُكَّانْ»
- زيادة الحصة السوقية
- زيادة نسبة المبيعات

المنتج

تتميز منتجات دكان المصنوعة يدوياً باحتوائها على إضافات تميزها عن باقي المنتجات التقليدية.





التسويق

السعر

لتحقيق أكبر عدد من الأهداف السابقة سيتم اعتماد أكثر من استراتيجية للتسعير من خلال البدء باستراتيجية تقوم على التغلغل في السوق وكسب أكبر عدد ممكن من الزبائن، ومن ثم الانتقال إلى استراتيجية السعر حسب سعر المنتج.

الاستراتيجيات المستخدمة

- Penetration Pricing
- Cost Based Pricing



التسويق

المكان

العلاقة مع المستهلك مؤتمتة، من خلال:

- الموقع الالكتروني : من خلال توفير خدمة الدردشة على الموقع
- وسائل التواصل الاجتماعي : من خلال فيسبوك وانستغرام
- فريق العمل



التسويق

الترويج

- المشاركة في المعارض
- عمل عروض على المنتجات «كوبونات»
- تقديم هدايا للزبائن
- بروشورات إعلانية





التسويق

الترويج





التغليف

يتم تغليف المنتج بطريقة جميلة ويتم تسليمه بشكل يليق بالزبون، حيث تم تصميم مغلفات لتناسب طبيعة المنتج ذلك وهي كالآتي:





التغليف



التوصيل

- تم التعاقد مع العديد من شركات التوصيل في نابلس مثل ألو ريشة،
أطلبني جيتك، ديليفري نابلس وغيرها
- تم التعاقد مع شركات للتوصيل خارج نابلس

*يتم توصيل الطلب خلال ٧ ايام من تاريخه بعد التأكد عليه من فريق
العمل ويتم استلام رسوم التوصيل من الزبون التي تختلف حسب
المنطقة الجغرافية



التواصل مع الزبائن

هناك عدة طرق للتواصل مع زبائن دكان، منها:

- غرف الدردشة لزوار الموقع
- إتاحة خدمة تقييم المنتجات وإضافة تعليقات
- فورم خاص للتواصل مع الزبائن

***كما يوجد قائمة بالكلمات المحظورة تلقائياً في التعليقات**



SEO

من الخطوات التي تمّ اتخاذها لتحقيق الأهداف التسويقية هو رفع ترتيب موقع دكان في نتائج محركات البحث من خلال إضافة كلمات مفتاحية مثل:

ideas, handmade, gifts, clothes, accessories, dukkan, nablus, palestine

ملابس نسائية، ملابس رجالية، مطرّزات، أشغال يدوية، دكان، أفكار هدايا، نابلس، فلسطين



نظام الترميز

تم تقسيم النظام إلى:

- منتجات: يتكون من ٦ خانات حيث يرمز للمجموعة بالرقم «١»، تصنيف المنتج بالرقم «١-٩٠»، رقم المنتج بالرقم «١٠١-٩٠٠».
- الزبائن: يتكون من ٥ خانات حيث يرمز للمجموعة بالرقم «٢»، رقم الزبون من اربع خانات بالرقم «١٠١-٩٠٠».

خطوات إضافة المنتج

- إضافة عناصر المنتج وخصائصه (صور، سعر، لون، حجم، الكود...)
- وجود خيار لإضافة المنتج إلى المجموعات والتصنيفات المعرّفة مسبقاً مثل (الأكثر مبيعاً، الأكثر شيوعاً، الأقسام)
- وجود خيار إضافة علامة على المنتج عند وجود مميزات إضافية له مثل (العروض والخصومات، وصل حديثاً)
- وجود إمكانية إدارة المخزون إن وُجد وتتبع كمية المنتج عند كل عملية بيع
- وجود خيار للزبون لإرسال ملاحظات أو تغييرات للبائع حول المنتج

كيفية طلب المنتج

- ستكون هناك عدة إجراءات ومراحل يقوم بها الزبون عند الشراء من الموقع:
- استعراض المنتج (صوره، سعره، الكود الخاص به، خصائصه).
- إضافة المنتج إلى العربة.
- الاستمرار بعملية الشراء.
- إدخال معلومات المشتري (الإسم، الهاتف، البريد الالكتروني، العنوان).
- اختيار طريقة التوصيل والدفع ومن ثم يرسل الطلب.
- يرسل الموقع بريد الكتروني تلقائي يبين فيه معلومات الطلبية.
- يتم استلام الطلب ومراجعتها من قبل فريق العمل.
- يتم الاتصال بالزبون للتأكيد على الطلب وتحديد مدة الوصول.
- تنفيذ الطلب.



التقارير

تم استخدام عدة تقارير مثل:

- تقارير الطلبات
- تقارير المبيعات
- تقارير عن الموقع

الأدوات المستخدمة:

- Google Analytics
- Store Metrics
- Importing/Exporting Excel Sheets



تطبيقات إضافية

توفر wix tool تطبيقات إضافية توائم احتياجات الموقع حسب طبيعة المحتوى، ومن التطبيقات التي تم ذكرها سابقاً:

Comments

StoreMetrics

Site Search



خطط مستقبلية

- تحليل Basket Analysis
- اعتماد أداة تحليل شاملة مثل Pentaho
- شراء مواد خام بكميات كبيرة لبيعها للمزودين
- إنشاء ملف شخصي لكل زبون



شكراً