

التسويق الإلكتروني مبادئ ومفاهيم



أصبحت شبكة الإنترنت الآن تحتل مساحة مميزة من حياتنا اليومية لكونها مصدر من المصادر المهمة للتواصل، إلى جانب اعتبارها مصدر خصب للمعلومات والمعرفة مما أدى إلى خلق مساحة جديدة يمكن استثمارها في الأعمال ومع تطور الوسائل التقنية المساعدة ظهرت عدة مفاهيم جديدة منها مفهوم التسويق الإلكتروني.

مفهوم التسويق الإلكتروني

كما يظهر من المصطلح فإنه يدمج بين التسويق في نظرياته والتنفيذ من خلال البيئة الافتراضية والشبكة المعلوماتية

الاختلاف بين التسويق الإلكتروني والتقليدي:

يختلف التسويق الإلكتروني عن نظيره التقليدي في استخدامهما العالم الافتراضي فيتم تلاقي المسوق والمشتري في بيئة الكترونية في أغلب الأحيان لا يحتاج أي طرف التلاقي بشكل شخصي مع الطرف الثاني.

ويتم الاعتماد على الآليات الالكترونية من اشهار المواقع على محركات البحث، استخدام رسائل البريد الإلكتروني وحدينا تم إضافة شبكات التواصل الإجتماعي

مميزات التسويق الإلكتروني:

• عدم التقيد بالزمان والمكان:

- مع زيادة سرعة التصفح أصبح من السهل الحصول على أي معلومة تخص منتج أو خدمة ما على الشبكة طوال الوقت، أو فيما يعرف بمصطلح المسوق الدائم فحتى أثناء نوم أصحاب الخدمة فإن المواقع والإعلانات لا تعرف التعب وتظل موجودة طوال الوقت كما أصبح بالإمكان أيضاً أن يقوم المشتري بإصدار أوامر الشراء في أي وقت وتصل له السلعة إلى منزله في زمن وجيز مما جعل الترويج للخدمات يتخطى الحدود الإقليمية ويتسع إلى الحدود العالمية التي تضمن على الأقل رواجاً أكثر لتلك السلعة أو الخدمة.

• تكافئ الفرص

- فالتسويق الإلكتروني لا يميز بين الأفراد والشركات العملاقة، فهو بذلك يساهم في فتح المجال أمام الجميع للتسويق لسلعهم أو خبراتهم دون التمييز فيعطي الفرص للجميع لتمييز فكره ومجهوده وليس برأس ماله المالي.
- **الميزانية المحدودة والسهولة النسبية**
- فيتميز التسويق الإلكتروني بالتكلفة المنخفضة له والسهولة في التنفيذ مقارنة بآليات التسويق التقليدي، فنفقات تصميم المتجر الإلكتروني والدعاية له وإشهاره يمكن ان تتم في البداية بصورة مجانية أو بمقابل مادي بسيط مقارنة بتطبيق مثل هذه الآليات على النشاط التجاري التقليدي.
- **ملاحظة فاعلية الخطة بشكل آني**
- سهولة تقييم الحملات الإعلانية من خلال التقنيات البرمجية المصاحبة لبيئة التسويق الإلكتروني وقياس مدى النجاح وتحديد نقاط الضعف والقوة فيها كما يمكن توجيهه أو تحديد التوزيع الجغرافي للشرائح المقصودة بهذه الحملات وغير ذلك من الأهداف والتي تبدو صعبة التحقيق عند استخدام الوسائل التقليدية.
- **عوامل نجاح التسويق الإلكتروني:**
- أولاً: التأكد من جودة منتجك أو الخدمة المقدمة
- ثانياً: موقع إلكتروني يخدم المنتج بمعلومات كافية وشكل جمالي جذاب
- ثالثاً: خطة تسويقية متكاملة لتغطية الآليات المختلفة للتسويق الإلكتروني

أن مجال التسويق هو أحد أهم جوانب مجال الأعمال فمن خلاله يتم الترويج للمنتجات و **الخدمات** حتى يعلم المستهلك بوجود الخدمة أو المنتج ومن ثم يسعى لشرائه.

على مر العصور تعددت وسائل التسويق بصفة عامة بدأ بالأساليب التق ليديية بدأ بالمنادى الذي يصيح بأعلى صوته في الجموع منتقلاً من قرية لأخرى ، ثم باللافتات داخل واجهات المحلات و بالمطبوعات (التي كانت تنسخ باليد بأعداد محدودة قبل اختراع :. الطباعة) و مروراً بالاعلانات على موجات الاثير (الراديو) و بعد ذلك التلفاز

ثم اخترعت الوسائل الغير تقليدية و التي تعتمد بصفة عامة على تكنولوجيا عصر المعلومات و القفزة الهائلة التي حققتها وسائل الاتصال و تكنولوجيا المعلومات في الـ ١٥ عاما الاخيرة و نعى هنا بصفة خاصة الانترنت.

الانترنت أحد أهم رواكز عصر التكنولوجيا الحالي أن لم تكن أهمها على الإطلاق

أن الانترنت أداة مفيد أكثر من أي وسيلة اعلامية أو دعائية أخرى في مجال الاعمال و *التسويق* فقد فاقت كل هذه الوسائل من حيث تعددية مميزاتاها . فلم تحظى وسيلة من وسائل نقل ونشر المعلومات في تاريخ البشرية ما حظى به الانترنت من سرعة في الانتشار والقبول بين الناس وعمق في التأثير في حياتهم على مختلف أجناسهم وتوجهاتهم ومستوياتهم . ما يميز الإنترنت هو تنوع طبيعة المعلومات (صورة أو كتاب أو إعلان أو ملف صوت أو ملف صوت و صورة أو برنامج الخ) وضخامة حجمها و كذلك امكانية الوصول إليها دون عقبات مكانية أو زمانية.

ومن اهم المواقع التي تهتم في مجالات التسويق الإلكتروني هو **موقع ماجستي**

فاعلية التسويق الإلكتروني

أن التسويق الإلكتروني على الانترنت أصبح وسيلة فعالة وقوية في التسويق و يعتبر من افضل طرق تسويق المنتجات و من أكثرها فاعلية في مجال الاعمال. فهو يتيح لك التواجد في كل مكان في العالم لتقوم بالدعاية لمنتجاتك و خدماتك المرة تلو الأخرى بدون تكلفة السفر أو الإقامة أو تكلفة شحن المواد المطبوعة من مكان إلى آخر. إذا كنت بحاجة أن تكون سريعاً في التعامل و أنجاز الاعمال و الاستجابة لمتطلبات السوق من عرض و طلب و بصف خاصة "تعديل من رسالتك الاعلانية و الدعائية " قبل الآخرين و "بتكلفة أقل" حتى تظل منافساً في عالم الاعمال ، فإن ه ذا ما يوفره لك التسويق الإلكتروني الذى يتميز بالسرعة الكبيرة التي يتم بها نقل المعلومات عبر شبكه الانترنت .

لماذا التسويق الإلكتروني مفيد لمتلقى الاعلان و للمعلن فى نفس الوقت

فى الماضى كان مروجوا الاعلانات هم الذين يقررون متى و اين يتم الترويج للاعلان بغض النظر عن استعداد المشاهد أو المستمع لقبول اعلاناته أم لا، مثال لذلك الفقرة الاعلانية المتكررة أثناء مشاهدتك برنامجك المفضل. أما الان فإن التسويق الإلكتروني يعطى متلقى الاعلان حرية " أكبر" فى ماذا ومتى و أين يريد أن يشاهد الاعلان. كل ما عليك عمله هو أن تتواجد فى المكان المناسب على الانترنت.

ما الفائدة من وراء ذلك بالنسبة للمسوق قد تتساءل!؟

أن الفائدة التى تحصل عليها هى أنك بأحترام عقلية و خصوصية متلقى إعلانك تستطيع أن تحصل منه على معلومات "كثيرة تهملك" من خلال تتبع ما شاهد و متى يشاهده و أين يشاهده و ما "مدى" اهتمامه بخدماتك و ماذا يفعل بعد مشاهدة رسالتك التسويقية الإلكترونية . و تستطيع أن تعرف أيضاً أنماط سلوك المستهلك و أكثر بكثير من ذلك. بإمكانك الآن من خلال مندييات التفاعل والحوار أن تنتقل من دور المستقبل إلى دور المرسل أو الناشر وبذلك ي كون تفاعلنا مرتجع بمعنى ان التعامل من الشركة الى العميل ثم من العميل الى الشركة مره اخرى . كذلك يمكنك من خلال التسويق الإلكتروني ان تناقش مع مشاهدى رسالتك التسويقية و مستخدموا خدماتك و منتجاتك ما يعجبهم أو لا يعجبهم فى خدمتك أو منتجك حتى تطوره للأفضل . أن تميز التسويق الإلكتروني بـ

• انخفاض التكلفة

• السرعة و السهولة فى الاستخدام

• توفير الوقت

• توفير المجهود

• تعدى حدود المكان و الزمان

• تنوع تطبيقاته وخدماته

ماهي مميزات التسويق الالكتروني بالنسبة للعميل ؟

- ١- سهوله الحصول على اى معلومه عن سلعة او خدمة معينة عن طريق البحث باستخدام محركات البحث المختلفة دون الحاجة الى النزول من المنزل .
- ٢- العديد من البدائل والفرص المتاحة من السلع والخدمات مما يتيح فرص الاختيار دون التقيد بمكان او سعر معين .
- ٣- سهولة و سرعة الاتصال بين العميل والمسوق و الحصول على المعلومات عن الخدمة او السلعة التي يبحث عنها العميل
- ٤- عدم ارتباط العميل بمكان معين مثل انه ممكن ان يحصل على السلعة او الخدمة من دولة بل من قارة اخرة ايضا بمنتهى السهولة واليسر دون الحاجة الى السفر

المصدر ماجستي