

## مقدمة عن التسويق الإلكتروني

### ما هو التسويق الإلكتروني

يُعرف التسويق الإلكتروني بأنه عملية تخطيط وترتيب المنتجات أو الخدمات بهدف ترويجها وتوزيعها من خلال متجر افتراضي على الإنترنت، وقد تمكن هذا المجال من إحداث تغيير كبير في مجال التجارة وبيع المنتجات ليتفوق بشكل كبير على التسويق التقليدي في العديد من الخصائص التي تتعلق بقلّة التكاليف التشغيلية والمرونة

### مقدمة عن التسويق الإلكتروني

تسبب التسويق الإلكتروني في إحداث ثورة في عالم التجارة والمبيعات جعلته يتخطى التسويق التقليدي الاعتيادي، لدرجة أن الشركات والمؤسسات التي لم تتخذ خطوة رئيسية لها تتعرض إما لهبوط كبير في المبيعات أو لاختفائها من السوق، فبحسب الإحصائيات؛ يساهم التسويق الإلكتروني في رفع نسبة دخل الشركات بنحو 2.8 مرات دخل الشركات التي لا تستخدمه، وفيما يلي أهم ما يجب معرفته كمقدمة عن التسويق الإلكتروني:

### أنواع التسويق الإلكتروني

يتميز مجال التسويق الإلكتروني بأنه سريع التطور منذ اللحظة التي تواجد فيها على الإنترنت، وهو مجال واسع لا يقتصر فقط على مواقع التواصل الاجتماعي أو المتاجر الإلكترونية، وهذه هي أبرز أنواعه:

- **تحسين محركات البحث (SEO):** وهي عملية رفع ترتيب الموقع الإلكتروني لدى محركات البحث، وبالتالي جذب الجمهور المستهدف والعملاء لزيادة المبيعات.
- **التسويق عبر البريد الإلكتروني (Email marketing):** ويعني إنشاء قاعدة بيانات بالبريد الإلكتروني لدى العملاء والمستخدمين لتسويق الخدمات والمنتجات لديهم.
- **مواقع التواصل الاجتماعي:** يعتبر النوع الأشهر، وهو التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي المختلفة والاستفادة من القاعدة الكبيرة والحملات الممولة.
- **التسويق بالعمولة (Affiliate Marketing):** وهي عملية تسويق تتضمن ثلاثة أطراف، المالك والمُسوق والمستهلك، ويحصل المُسوق على عمولة للترويج للمنتجات وبيعها عبر مواقع التواصل أو قنوات الاتصال.
- **التسويق بالمحتوى:** وهو عملية إنشاء محتوى مجاني له علاقة بالخدمات أو المنتجات، ويتم تزويد العملاء والجمهور بالمعلومات لجذبهم، ومن ثم عرض المنتجات للبيع.

### الفرق بين التسويق الإلكتروني والتسويق التقليدي

يكمن الفرق الرئيسي بين التسويق الإلكتروني والتسويق التقليدي في الوسيلة التي يتم من خلالها توجيه الرسالة التسويقية للعملاء والجمهور، فالتسويق التقليدي يستخدم المجلات والصحف والتلفاز، بينما يستخدم التسويق الإلكتروني الوسائط الرقمية والمواقع الإلكترونية والإنترنت بشكل عام، كما أنه أكثر فعالية ووصولاً للجمهور المُستهدف بفضل الخوارزميات التي تتبناها مواقع التواصل الاجتماعي لعرض المنتج أو الخدمة أمام من يبحث عنها تحديداً.

### أهمية التسويق الإلكتروني

أصبح التسويق الإلكتروني في الوقت الحالي ضرورة أساسية يجب التركيز عليها بشكل أكبر من التسويق التقليدي، وذلك بهدف مواكبة التغييرات في استخدام التكنولوجيا للعملاء والزبائن، وهذه بعض أهم الأسباب التي تؤكد ذلك:

- يتيح الوصول إلى الأشخاص الذين يبحثون بالفعل عن الخدمة أو المنتج الذي يتم تسويقه.

- يساهم في التواصل بشكل فعال مع العملاء عبر إتاحة جميع المعلومات المطلوبة للشركة أو المتجر للتواصل وبناء العلاقات.
- يرفع من ظهور العلامة التجارية ومعرفة العملاء لمجال النشاط التجاري.
- يوفر على العملاء الوقت والجهد مقارنةً بعمليات البيع التقليدية.

## مميزات التسويق الإلكتروني

يتوافق التسويق الإلكتروني من نمط الحياة الحالي حيث سيطرة العالم الافتراضي والإنترنت بشكل واضح والنظر إلى تلك العملية بأنها تساهم في توفير الوقت والجهد للعملاء، كما أنه يفيد الشركات في الوصول إلى قاعدة أوسع وبكفاءة أعلى، وهذه هي أبرز مميزات التسويق الإلكتروني (E-Marketing) :

- فعال من حيث التكلفة، وقد ينحصر في تكاليف التسويق.
- أكثر قدرة على استهداف العملاء بشكل فائق.
- إمكانية التوسع مع السوق واحتياجاته.
- القدرة على استهداف منطقة جغرافية بعينها.
- تفاعل شبه فوري بين المُسوق والمستخدم النهائي.

## عيوب التسويق الإلكتروني

هناك بعض السلبيات التي تثير بعض المخاوف لدى العملاء والزبائن على الإنترنت وخاصةً مواقع التواصل الاجتماعي، وذلك فيما يتعلق بالخصوصية والبيانات التي يتم مشاركتها، كما أن الربط العالمي للإنترنت قد لا يتلائم مع السياسات الدولية المختلفة لكل بلد، هذا إضافةً إلى المنافسة العالمية من خلال العولمة، والتي قد تعتبر من سلبيات التسويق الإلكتروني، وبالطبع التغيير المتسارع للتكنولوجيا قد يتسبب في تعثر أنظمة التسويق لدى الشركات.