

دراسة جدوى متجر إلكتروني

تمثل دراسة جدوى مشروع متجر إلكتروني أهم الخطوات التي يجب القيام بها قبل تنفيذ المشروع والبدء به، كما في جميع المشاريع التجارية والاستثمارية، إذ تشمل الدراسة البحث في جميع المعلومات والتفاصيل المتعلقة بالمشروع، وبشكل أساسي في التعرف على تكلفة المشروع وإمكانية إنشائه والعقبات المحتملة التي تواجه المشروع، والأرباح المتوقعة حسب توقع حجم المبيعات والإيرادات، من خلال دراسة المشاريع المشابهة وحاجة السوق والقدرة الشرائية لدى العملاء في المنطقة التي سوف يوجه إليها المتجر الإلكتروني، بالإضافة إلى الحلول التي قد تواجه المشروع من أجل تلافي الفشل في بداية المشروع.

فكرة مشروع متجر إلكتروني

توجد أفكار كثيرة من أجل إنشاء متجر إلكتروني على الإنترنت، ولا يقتصر ذلك على سلعة معينة، فقد أصبح بالإمكان بيع جميع السلع والمنتجات عبر المتاجر الإلكترونية، وفيما يأتي سيتم إدراج بعض الأفكار لمشروع متجر إلكتروني:

- متجر إلكتروني لبيع العطورات الرجالية والنسائية.
- متجر إلكتروني لبيع الإكسسوارات.
- متجر إلكتروني لبيع الألبسة النسائية.
- متجر إلكتروني لبيع الكتب.
- متجر إلكتروني لبيع المنتجات الغذائية.

تكلفة مشروع متجر إلكتروني

لا يوجد رقم محدد من أجل تكلفة افتتاح متجر إلكتروني، حيث يختلف هذا الرقم بشكل كبير من متجر إلى آخر وذلك حسب حجم المتجر المقرر افتتاحه، وحسب المنتجات التي يرغب الشخص ببيعها وتكلفتها وما إلى هنالك، بالإضافة إلى الخدمات التي قد يحصل عليها الموقع مثل مواضيع الدعم الفني والحماية الإلكترونية وغيرها، ولكن بشكل عام يمكن للمبتدئين الذين يرغبون بتجربة إنشاء مشروع متجر إلكتروني البدء برأس مال صغير يتراوح بين ١٠٠ إلى حوالي ١٠٠٠ دولار تقريباً.

أرباح مشروع متجر الكتروني

لا يمكن الجزم بكمية الأرباح التي يحققها المتجر الإلكتروني مثل أي مشروع يفكر الشخص في تنفيذه على أرض الواقع، حيث تختلف كمية الأرباح حسب كمية المبيعات المتوقعة من المشروع، ولا شك أنه في البداية قد لا يحقق المشروع أية أرباح مهمة، وقد يحتاج إلى عدة أشهر بينما يتم تعريف الناس به، وزيادة العملاء والإقبال عليه حتى يتم جني أرباح جيدة منه.

كيفية إنشاء متجر الكتروني

قد يجد بعض الأشخاص صعوبة في إنشاء متجر إلكتروني على الإنترنت، بسبب جهل الخطوات اللازمة، ولكن قبل كل شيء من الضروري أن يعتمد الشخص الذي ينوي افتتاح مشروع متجر إلكتروني على نوع السلع والبضائع التي يريد تسويقها، وعندما يستطيع الحصول على تلك المنتجات سواء بشرائها وتخزينها أو بالتعامل والاتفاق مع الشركات المنتجة لها، يمكنه البدء بتنفيذ الخطوات، وفيما يأتي سيتم إدراج خطوات إنشاء متجر إلكتروني:

- البحث على أفضل المواقع التي تعمل على إنشاء وتصميم المتاجر الإلكترونية، وهي كثيرة منها: Shopify وموقع wix وغيرهما.
- اختيار شكل الموقع ومساحته التي تناسب حجم المبيعات التي يرغب الشخص بعرضها.
- اختيار اسم المشروع واسم مجال العمل والموقع وقالب التجارة الإلكترونية المناسب.
- اختيار الصور المناسبة بجودة عالية للتسويق للمنتجات ورفعها على المتجر الإلكتروني.
- العمل على تنظيم المنتجات المعروضة في الموقع وتنظيم الأسعار وأزرار الشراء حسب المطلوب.
- عقد اتفاق مع شركة شحن مناسبة من أجل توصيل البضائع.
- تحديد طرق الدفع المتاحة ووضعها بشكل أزرار على الموقع.

عوامل نجاح مشروع متجر الكتروني

توجد العديد من العوامل المهمة التي تساهم بشكل كبير في نجاح مشروع متجر إلكتروني، وفيما يأتي سيتم الحديث بشكل موجز عن أهم هذه العوامل:

- إعداد دراسة كاملة عن المشروع قبل الإقدام عليه من أجل تحديد الخطوات المطلوب القيام بها بدقة قبل تنفيذ المشروع.

- إنشاء عمليات إعلان وترويج ممولة على مختلف المواقع على الإنترنت وعلى مواقع التواصل الاجتماعي من أجل إيصال المشروع إلى أكبر عدد ممكن من العملاء.
- إجراء عروضات وخصومات من أجل جذب أكبر عدد من العملاء، وبشكل خاص في بداية المشروع من أجل إشهار المتجر والتعريف به.
- الاهتمام بالصور والفيديوهات والمحتوى المرئي الذي يعرف الناس بالسلع وبالتالي زيادة الثقة لدى العملاء، وزيادة الإقبال على المشروع.

مميزات مشروع متجر الكتروني

تمتلك مشاريع المتاجر الإلكترونية العديد من الميزات التي تجعلها مفضلة لدى عشاق المشاريع الإلكترونية، وفيما يأتي سيتم إدراج أهم الميزات التي يتمتع بها مشروع المتجر الإلكتروني:

- لا يحتاج هذا المشروع إلى رأس مال كبير، حيث يمكن إنشاء المتجر الإلكتروني برأس مال قليل من أجل دفع إيجار مساحة للموقع فقط.
- لا يحتاج المتجر الإلكتروني إلى أيدي عاملة، حيث يستطيع أن يدير نفسه بالكامل وكأنه مؤسسة كاملة.
- إنَّ هذا المشروع متاح للعملاء على مدار الساعة وفي كل الأيام، ولذلك لا يوجد وقت محدد للبيع والشراء فيه، وهذا يساهم في زيادة الإقبال عليه وارتفاع نسبة الأرباح.
- إمكانية عرض آلاف المنتجات على العملاء دون مشقة.
- إمكانية عرض المنتجات والسلع في جميع أنحاء العالم، فقد توسعت بعض المتاجر الإلكترونية وأصبحت عالمية.
- سهولة الدفع واختيار الطريقة المناسبة للعميل، واختيار طريقة شحن السلع المناسبة وغير ذلك بكل سهولة.

عيوب مشروع متجر الكتروني

رغم الميزات الكثيرة التي تمتلكها مشاريع المتاجر الإلكترونية إلا أنَّها لا تخلو من بعض العيوب التي لا تجعلها مفضلة لدى كثيرين من أصحاب الخبرة في هذا المجال، وفيما يأتي أهم العيوب التي تتميز بها مشاريع المتاجر الإلكترونية:

- الصعوبة الكبيرة التي يجدها أصحاب المتاجر الإلكترونية من أجل الحصول على ثقة المتاجر التي يتم عن طريقها تقديم المنتجات للعملاء على المتجر الإلكتروني على الإنترنت.
- الصعوبة الكبيرة التي يواجهها أصحاب هذه المشاريع في الحصول على ثقة العملاء، نتيجة تعرض كثير من العملاء لعمليات نصب واحتيال، ولذلك يحتاج المتجر الإلكتروني إلى بعض الوقت من أجل الحصول على ثقة الناس.
- ارتفاع أسعار الشحن في كثير من الأحيان، وتؤدي مثل هذه العقبات إلى عدم إقبال الناس بشكل كبير على مثل هذه المتاجر.
- ضرورة وجود وسائل حماية عالية المستويات من أجل المحافظة على مشروع المتجر الإلكتروني، بسبب تعرض هذه المشاريع إلى هجمات الهاكر الذي يحاولون اختراق المواقع، وتؤدي مثل هذه الاختراقات إلى خسارة العملاء لأنهم يفقدون الثقة في المتجر ويشعرون بعدم الأمان في التعامل معه.