

نموذج دراسة جدوى خطة عمل متجر إلكتروني

التسوق الإلكتروني بات أمر رائج ويلجأ له الكبير والصغير وذلك لأنه يوفر وقت وجهد، بالإضافة إلى إنه يعطي مساحة واسعة من الخيارات بين عدد من المنتجات بأسعار وجودة متباينة.

الأمر الذي يجعل عدد كبير يفكر في إيجاد نموذج دراسة جدوى خطة عمل متجر إلكتروني، وذلك لكي يتمكن من إنشاء متجر بشكل إلكتروني يمكن الناس من رؤية البضائع وإرسال الاستفسارات بشأنها.

هذا ليتم التواصل بين صاحب المتجر والعملاء، وهذا يوفر على الشخص شراء مكان لعرض البضائع ودفع فواتير الكهرباء والمرافق الأخرى، وهي فكرة جيدة جدًا لأصحاب المشاريع الصغيرة، وبشكل عام تشتمل دراسة الجدوى على الآتي:

1- تصميم المتجر الإلكتروني

لعمل نموذج دراسة جدوى خطة عمل متجر إلكتروني يجب تحديد كيفية تصميم المتجر، إذ إنه يمكنك أن تقوم بإنشاء المتجر بنفسك بعد الاطلاع بشكل مكثف في جوجل ويوتيوب، ولكن من الضروري أن يكون عندك خبرة في مجال البرمجة والتصميم وستستخدم أدوات بسيطة لتجعل متجرك يحتل المركز الأول في محركات البحث.

كما أن هناك متخصصون يمكن أن يقوموا بهذه المهمة نيابة عنك بمقابل مادي ويمكن إيجاد مئات المنصات والشركات المتخصصة في هذا الأمر على الإنترنت ولكنها في الغالب تكون مكلفة، ولكنها أيضًا تقدم تأمين ضد اختراق المواقع والتعرض لسرقة البيانات، هذا إلى جانب خدمات التشفير لبيانات المستخدمين الأمر الذي يجعل المتجر جاهز لتديره فقط.

كذلك يمكن استخدام بعض المنصات التجارية التي يمكن استعمالها مجانًا، ولكن حين تبدأ بتحقيق الأرباح تحصل هذه المنصات على نسبة مقابل كل عملية بيع.

2- خطوات إنشاء المتجر الإلكتروني

من خلال الاطلاع على نموذج دراسة جدوى خطة عمل متجر إلكتروني تمكن الشخص من التعرف على الخطوات الأساسية، والتي من خلالها يحصل على المتجر الذي يريده، والتي تتم من خلال ما يلي:

1. على المرء أن ينشئ الموقع من خلال منصات إنشاء المواقع المماثلة **wix** أو **shopify**.
2. تحديد أنسب خطة للتوفيق بين حجم الموقع وتكلفة الشراء.

3. حدد اسم المتجر والمجال الذي يتخصص به.
4. عيّن القالب الخاص بالتجارة الإلكترونية بشكل مميز ومناسب.
5. يلزم تنظيم وترتيب صور المنتجات من كل جانب ورفعها على الموقع.
6. يلزم عرض المنتجات على الموقع مع الأسعار وتفاصيل كل منتج إلى جانب تخصيص أزار إضافة لعربة التسوق وشراء الآن وما إلى ذلك.
7. عرض طرق الدفع المتاحة للزائرين.
8. يلزم الاتفاق مع شركة شحن وتوصيل.

3- اختيار موقع مقر إدارة

لا بد من تحديد مكان خاص بك لإدارة متجرك، وإن كنت لا تتحمل دفع نفقات كثيرة وتريد التوفير قدر الإمكان فيمكنك أن تخصص غرفة في المنزل بعيدة عن المشتتات لتركيز العمل بها.

لكن ضع في حسابك أنه كلما نمت المتجر ستحتاج لتوسع من خلال ضم أشخاص في فريقك وتوكيل المهمات لهم، لأن بعض الأمور تتطلب اجتماع كافة أعضاء الفريق مجتمعين، مع مراعاة أنك في حاجة لمكان لتخزين البضائع التي تعرضها في متجرك.

4- التعاقد مع شركة شحن والتوصيل

من الضروري أن تضع نموذج دراسة جدوى خطة عمل متجر الكتروني لكي نعرف أي شركة من شركات الشحن التي تقوم بتوصيل الطلبات للعملاء، إذ إنه بعد أن يقوم العميل بإتمام عملية الشراء تقوم شركات التوصيل بإرسال الطلب للمكان الذي يحدده

يرجح التعاقد مع أكثر من شركة ليكون هناك تنوع في طرق التوصيل والدفع وترك للعميل فرصة اختيار الأفضل بالنسبة له، كما يلزم توفير شحن لحالات الطوارئ في حال حدثت أي مشكلة مع شركات الشحن.

5- تحديد طرق الدفع

يلزم تحديد طرق الدفع في نموذج دراسة جدوى خطة عمل متجر الكتروني وذلك لأن اختيار طريقة الدفع التي تناسب العملاء المستهدفين أمر لازم، إذ إن منهم من لا يحب الدفع إلا عند الاستلام والبعض الآخر يفضل الدفع على دفعتين، بينما يفضل بعض الناس الدفع مسبقاً بشكل كامل.

6- الجانب التسويقي

الحملات الترويجية أمر شديد الأهمية عند إنشاء نموذج دراسة جدوى خطة عمل متجر الكتروني إذ إن طريقة التسويق من أساسيات دراسة الجدوى ويجب تحديد الطريقة التي سيتبعها المتجر من أجل الترويج لنفسه، والإعلان عن المنتجات التي يعرضها يمكن عقد صفقات مع متاجر أخرى ليتم الإعلان بالتبادل عن المنتجات.

7- تكلفة المتجر الإلكتروني

من الضروري حساب كل الأمور الخاصة بتكاليف إنشاء المتجر بدءًا من تكلفة إنشاء وتصميم الموقع، ومن خلال تحديد تكلفة الموظفين المسؤولين عن خدمة العملاء والرد على أسئلتهم، وفيما يلي نعرض قائمة بالأشياء التي يجب تحديد تكلفتها:

- مرتبات فريق العمل من مسوقين ومودريتور.
- أجهزة الحاسب الآلي.
- شراء الدومين واسم الموقع وتصميمه.
- استضافة المتاجر الإلكترونية.