

أنه لو كان أحد رواد التسويق التاريخيين ، قد امتد به العمر ليشهد الطفرة أزعج الهائلة التي أحدثها عالم الإنترنت ، وتأثيره الضخم على كافة مقومات وقواعد التسويق في العصر الحديث ، لكان قد جُنَّ فوراً ، ومات بحسرتة على عشرات ..السنين التي قضاها في ابتكار نظرياته التسويقية الطويلة والمعقدة التسويق الإلكتروني يخرج تأثيره أحياناً من نطاق (المميزات) إلى نطاق (المعجزات) .. ومن حيز (المعقول) إلى حيز (اللا معقول) بالنسبة لكل المتمرسين في النظريات التسويقية التقليدية ، التي سبقت ظهور هذا النوع الحديث ..من التسويق

أستعرض معك هنا 6 خصائص يُقدِّمها لك التسويق الإلكتروني ، بعد الإنتهاء منها : لا بد أن تجيبني

.. هل فعلاً هذه مجرد خصائص مميزة

! أم معجزات حقيقية ؟

! الخاصية الأولى : لا تذهب للعميل .. هو الذي سيأتي اليك

تعرف أن عمل رجل التسويق هو ببساطة البحث عن العميل المستهدف أنت والوصول إليه .. كلما استطاع الوصول إلى العملاء المُستهدفين بشكل أكبر ، ..وتوسَّعت قاعدة العملاء .. تزداد الحصة السوقية للمنتج أو الخدمة التي يسوقها ! الحقيقة أن التسويق الإلكتروني جاء ليقلب هذه النظرية الكلاسيكية العريقة تماماً

العميل هو الذي يبحث عن المنتج أو الخدمة التي يريد ، من خلال محركات ..البحث عبر الكلمات المُفتاحية

في هذه الحالة ، تجد أن شريحة كبيرة جداً من العملاء يتوافدون إلى شراء سلعتك أو خدمتك ، دون أن تسعى أنت إليهم ، أو تقدّم لهم عروضاً أو تخفيضات ، أو تحاول الإتصال بهم ليل نهار حتى تُقنعهم بأخذ فكرة مبدئية عما تنتجه .. قبل ! خوض شهور عديدة أخرى من أجل إقناعهم (بشراء) ما تُنتجه

! الخاصية الثانية : أرباح بدون مبيعات

صاحب المتجر أو الشركة يجلس في تعاسة ، ويتوافد عليه عشرات الزوّار يومياً .. منهم من يشتري المُنتج ، ومنهم – وهم الأكثر – لا يفعلون شيئاً سوى أن يحيلوا حياته إلى جحيم ، ويغادروا دون أن يشتروا المُنتج وقد بدا عدم الرضا على ..وجوههم

.. هذا أمر طبيعي للغاية في أي نشاط تجاري

فى هذه الحالة ، أنت لا تربح سوى من (شريحة) مُعَيَّنة من الزائرين هم الذين يشترّون .. أما باقى الزوّار فهم فى الحقيقة عبء ومضيفة للوقت والمجهود ، لأنهم لا يشترّون ..

تخيّل معي المُعجزة التى تجعلك تربح من كل زائر إلى متجرك ، حتى دون قيامهم ! بشراء منتجاتك إطلاقاً !

..بمعنى آخر : أرباح بدون مبيعات

التسويق الإلكتروني فقط هو الذي يجعلك تحقق ربح مادي من زوّار موقعك ، حتى فى حالة عدم شرائهم للمنتجات ، من خلال زيادة عدد الإعلانات مدفوعة الأجر فى موقعك ، والتي تتناسب طردياً فى كثرتها وقيمتها المادية ، مع عدد الزيارات التى يحققها موقعك ..

الخاصية الثالثة : انتشار أوسع وتكاليف أقل

أساسي من أركان التسويق هو الدعاية والإعلان .. فعندما تسوّق لمنتج أو رُكن خدمة ما ، فلا مفر أمامك سوى دفع أموال طائلة لحملتك الإعلانية ، فى الوسائل التقليدية المُعتادة .. التلفزيون .. الراديو .. الصحف والمجلات .. دعك أيضاً .. المصاريف التى تحتاجها المواد الدعائية الإعلانية مثل الفلايرز والبانرز بمعنى أنك تتحمّل تكاليف أي وسيلة إعلانية بهدف الدعاية لشركتك – بغض النظر .. - عن قيامها بالنتائج المرجوة أصلاً أم لا

خذ أيضاً فى اعتبارك ، أن هذه الوسائل من الدعاية التى تتطلب ميزانيات لتغطيتها ، سوف توفر لك إعلانات (محلية) محدودة فى إطار زمني معيّن ، وبعده مُعيّن .. من الوسائل

: طيب .. حاول أن تتخيل معي الآتي

وسيلة تسويقية .. تُمكنك من صناعة إعلانك بنفسك .. يعمل على مدار الساعة .. يجتذب لك الآلاف من العملاء المُستهدفين .. بمقابل مادّي إذا كانت لديك ميزانية لذلك (إعلانات مدفوعة الأجر) .. أو مجاناً إذا لم يكن لديك المصروفات اللازمة لتغطيتها (زيادة الجُهد فى الانتشار) .. مع فُرصة ذهبية فى تحويل إعلانك المحلّي .. إلى إعلان دولي عالمي يطالعه الآلاف من الناس فى كافة أنحاء العالم

.. التسويق عبر الشبكات الإجتماعية

.. التسويق عبر جوجل

.. التسويق عبر مواقع التسويق للمنتجات

أعترف أننى أشعر (بدهشة) شديدة عندما أجد الصحف والمجلات مُمتلئة بعشرات الإعلانات التى تستमित لإقناعك بالشراء .. فى الوقت الذي لديها وسائل إعلانية وتسويقية أفضل وأكثر انتشاراً وتأثيراً فى فضاء الإنترنت ، وتضمن أن

يراها أضعاف أضعاف من سيرون إعلاناتهم التقليدية الهزيلة في الصحف !

! (الخاصية الرابعة : لا تحتاج أن تكون (سوبر مان

التسويق والدعاية التقليدية هم أكثر الناس عرضة (للبهذلة) إن جاز التعبير رجال .. إسأل أي مندوب دعاية وتسويق عن المجهود الذي يبذله في عمله ، ستجد عينيه اغرورقت فوراً بالدموع ، وينطلق ليعد لك عشرات الأعمال الملقاة على عاتقه .. إتصالات بالعملاء .. تحديد مواعيد للمقابلات .. تجهيز عروض تسويقية .. متابعة .. مُستمرة لحث العملاء على شراء المُنتج أو الخدمة .. طبعاً كل هذه التجهيزات تُكلف المُسوّقين والشركات التي يعملون لصالحها ، مصاريف كثيرة مابين انتقالات ومكالمات تليفونية ، ووقت مُهدر طويل في تحديد ..المواعيد ..وتدريب لمدة طويلة عن كيفية اجتذاب العملاء والتواصل معهم

باختصار .. هذه أعمال لا تحتاج إلى مندوبي تسويق ... هذه أعمال تحتاج إلى (حقيقي .. سوبر مان)

يوفر الجهد والوقت ..يتواصل مع عدد غير محدود التسويق الإلكتروني من العملاء في وقت واحد ..يوفر مصاريف الانتقال .. يريحك تماماً من المكالمات التليفونية الطويلة المملة ... يريحك من التعرض لمواقف سخيفة يضعك .. فيها بعض الزبائن المتخصصين في تكدير البشر

انت كل ماتفعله هو توفير قاعدة بيانات للعملاء ..تواصل معهم عبر البريد الإلكتروني أو المواقع الإجتماعية أو مواقع التسويق .. تعرض منتجك وخدمتك .. بكل أريحية ..والعميل يقبل أو يرفض

التسويق الإلكتروني أيضاً يوفر لك مصاريف هائلة من طباعة العروض التسويقية والفلايرز والبانرز ، لأنك ستكون في غنى عنها .. كل تفاصيل منتجك موجودة على الموقع الإلكتروني الخاص بك ، الذي سيزوره العملاء المُستهدفين .. على مدار الساعة .. وليس فقط أوقات العمل

الخاصية الخامسة : انطلاقة صاروخية

عمل لا بد له من مكان .. متجر .. تقوم بتجهيزه وترتيبه بهدف عرض منتجك أي ..أو تقديم خدمتك والتسويق لهما

بالتالي ستكون بصدد سلسلة طويلة من التعاسة .. إيجار شهري (سواءاً حققت مبيعات جيدة أم لم تحقق شيئاً) ..رواتب للمساعدين والموظفين ..رواتب .. للمسوّقين ..فواتير مياه وكهرباء

! ولن تستطيع طبعاً أن تُبدي أي اعتراض

الحقيقة أن التسويق الإلكتروني يوفر كثيراً هذه المتطلبات ، خاصة بالنسبة لأصحاب الأعمال الصغيرة والناشئة .. يمكنك مثلاً ببساطة جداً أن تطلق مدونة ، تملأها بتفاصيل منتجاتك وخدماتك ، وتعمل على انتشارها بأقصى قدر ممكن على الشبكة العنكبوتية ، دون الحاجة إلى وجود متجر أو مكان كامل بهدف التسويق فقط ..

فقط تحتاج إلى جهاز كمبيوتر ووصلة بالإنترنت .. ويمكن ان تسوق لكل ماتريده بشكل أفضل من كبرى الشركات والمؤسسات !

الخاصية السادسة : تحليل دقيق أكثر كفاءة

المميزات الكبرى في التسويق الإلكتروني ، انها تجعلك على إتصال دائم احدي ..بالعميل .. بشكل قد يكون صعباً للغاية في الوسائل التسويقية التقليدية عندما يتواصل زبون مع متجر أو شركتك بالشكل التقليدي ، يكون من الصعب جداً عليك أن تعرف ما يدور في ذهن العميل أثناء تفحصه لمنتجك او مستوى خدمتك .. ما المنتج الذي لفت انتباهه وأعجب به ، وما الذي لم يلفت انتباهه .. ثم يخرج من المتجر او يرفض عرض البيع الذي تقدمه له ، دون أن تعرف عنه شيء .. ، ودون أن يترك لك فرصة للتواصل معه في المستقبل

من المستحيل تماماً أن تتواصل مع كل زائر وزبون ومشتري ومهتم في نفس الوقت .. ، لو اتبعت نظم التسويق التقليدية العادية

في التسويق الإلكتروني لديك وسائل وأدوات وآليات متعددة ، تمكنك من تحليل كافة المحتويات والطلبات وأداء موقعك ، أهمها وأبرزها .. ، وغيرها من الادوات التي نتعرض لها في مجلتنا **Google Analytics** مثلاً ناهيك أنك من خلال التسويق عبر الإنترنت ، تستطيع الوصول إلى الآلاف من العملاء عبر البريد الإلكتروني وخدمات التفاعل الاجتماعي والتواصل السريع .. بالإجابة على الاستفسارات والطلبات

: مرة أخرى السؤال

هل تعتقد أن هذه مجرد مميزات عادية للتسويق الإلكتروني ؟ .. ام انها معجزات حقيقية تجعل من التسويق الإلكتروني فرعاً مستقلاً بحد ذاته من فروع التسويق ، ربما يكون هو (الأصل) وليس الفرع في يوم من الايام ؟

وللاستفادة من التسويق الالكتروني عن طريق باقات ماجستي

: لتضاعف عدد العملاء اليك نقدم لك افضل العروض واقلها

أضخم باقات التسويق الالكتروني في الوطن العربي
نساعدك في عملية النشر والدعايه والاعلانات باختيارك
: لاحد الباقات

الباقه الفضية / 1875 ريال سعودي - 499 دولار

الباقه الذهبية/ 2999 ريال سعودي - 799 دولار

الباقه الماسية/ 6999 ريال سعودي - 1799 دولار

يشرفنا التعامل معك.

واتمنى ان منتجاتنا ارضتك

ملاحظه: الاسعار قابله للتفاوض ولل افراد اسعار مناسبه

التفاصيل:

: الباقه الفضية

نشرات بريديه ماجوره كل نشره ترسل داتى وكل داتى تعني 700,000 5
الف بريد الكتروني سواء حول العالم او بدول الخليج على مايحددها العميل
سبع مئة الف ايميل تتكرر عدد النشرات لهذي الايميلات المستهدفة الحيه
الفعالة للنشر فقط على السبع مية الف ايميل نشط
نضرب 5 ضرب 700,000 الف تساوي 3,500000 ثلاث مليون
وخمس مئة الف بريد الكتروني التوتل الكلي توضحو له ان النشر

بالايميالات الفعالة فقط ال 700,000
واضافة لذلك نشرتين مجاننا كل نشره 2 ضرب 700,000 تساوي مليون
واربع مئة الف بريد الكتروني
والشركة لديها كفاءات تسويقية تنشر لك بخمسين سوق كل يوم واصله الى
تصميم مجاننا
وبالاضافة عن كل نشره بااعلان يعني سبع نشرات بااعلانات متعددة

: الباقه الذهبية

نشرات تساوي سبع مليون ايميل اضافة الى 4 نشرات مجاننا وهي 10
مليونين وثمان مئة الف بريد الكتروني
ويوجد لدينا كفاءات تسويقية تنشر لك بسبعين سوق باليوم
و3 تصاميم مجاننا
بالاضافة الى 1000 لايك بالفيس بوك
متابع بالتويتر 1000
بالاضافة الى قسيمة شرائية ب100 ريال
وبالاضافه فينا نعمل لكل نشره اعلان ونعدد الاعلانات بالمنتجات الخاصة
لك

: الباقه الماسية

نشره ب 14 مليون بالاضافة 20
نشرات تساوي 4 مليون ومئتين الف بريد الكتروني بالاضافة الى 6
يوجد لدينا كفاءات تسويقية تنشر لك ب100 سوق كل يوم
بالاضافة الى 5 تصاميم كل تصميم خاص بمنتج معين
لايك لصفحتك بالفيس بوك 5000
متابع بالتويتر 5000
بالاضافة الى 300 قسيمة اعلانية تحول لقسيمة شرائية لمنتجات الشركة
بالاضافة الى 20 رابط خارجي تزرعها الشركة بالمواقع الي عليها زوار
وكفاءات عالية
واتمنى ان منتجاتنا ارضتك
(ملاحظه الاسعار قابله للتفاوض ولل افراد اسعار مناسبه)

:نرجوا زيارة موقع الباقات

<http://goo.gl/qIRHY>

:للتواصل

sniper.majesty@hotmail.com

0531563459

يسعدنا تواصلكم

نحن هنا للاشهار والتسويق لكم مسوق شركة ماجستي: [خالد العتيبي](#)