

## مزايا التسويق الإلكتروني



أُتاحت التجارة الإلكترونية الكثير من الفرص لكسب الأموال وتوفيرها على حد سواء، بالنسبة لرجال الأعمال والتجار من جهة، وأيضاً الأفراد والمستهلكين من جهة أخرى، أما الشركات ورجال الأعمال فيستفيدون من هذا النظام بجوانب متعددة نوردتها فيما يلي:

يعد ظهور الإنترنت من أهم ثورات التكنولوجيا في العصر الحديث، فهي بطبيعتها لا تتطلب تكلفة عالية، كما أنّها تتيح لمستخدميها من كافة أنحاء العالم الوصول إليها بسهولة، مما جعلها منصة جيدة لاتصال الشركات بعملائها بكفاءة.

مع ظهور ثورة الاتصال المباشر، وتفاعل المنشأة مع عميلها بشكل شخصي - أصبحت المنشأة والعميل وجهاً لوجه، يتعاملان سويّاً من خلال تفاعل منظم عبر أدوات تفاعل حديثة، تفوق بشكل كبير إمكانات البائع الشخصي في الوقت والحركة، ووسائل الشرح والإيضاح.

يسمح التسويق المباشر عبر الإنترنت للمسوقين المباشرين بتعديل أو توجيه رسائلهم أو أفكارهم التسويقية، فضلاً عن إمكان إتمام عمليات البيع والتسليم بفاعلية وسرعة على اختلاف المواقع الجغرافية، إضافة إلى إمكانية نشر كم كبير من المعلومات والبيانات، مع توفر خاصية الأوساط المتعددة (الصوت والصورة والحركة) للرسالة التسويقية.

تعد عملية إعداد التجارة الإلكترونية على الإنترنت أقل كلفة من بناء أسواق التجزئة التقليدية أو صيانة المكاتب، كما أنّ الشركات لا تحتاج إلى إنفاق الكثير من الأموال على أمور الدعاية وما شابهها. ومن جهة أخرى لا توجد حاجة لاستخدام الأعداد الكبيرة من الموظفين للقيام بمهام البيع والتسويق؛ إذ توجد قواعد بيانات على الإنترنت تحتفظ بتاريخ عمليات البيع في الشركة وأسماء المستهلكين؛ مما يتيح لشخص بمفرده استرجاع المعلومات الموجودة في قاعدة البيانات لفحص تواريخ عمليات البيع بسهولة.

أما على مستوى المستهلك العادي، فإنّ التجارة عبر الإنترنت توفر له سوقاً كبيرة للسلع، لا يمكن مقارنتها بأي سوق أخرى تقليدية؛ إذ إنّ الأسواق الإلكترونية تتسم بعدة مميزات مثل: توفير الوقت

والجهد؛ حيث تكون مفتوحة بشكل دائم وفي أي وقت من اليوم، كما أن المستهلكين لن يضطروا للسفر أو حتى التنقل إلى مكان ما؛ فلا يتطلب شراء أي منتج أكثر من النقر على المنتج وإدخال بيانات البطاقة الائتمانية ورقم الحساب البنكي، كما أن طريقة الدفع أيضاً أصبحت سهلة بفضل النقود الإلكترونية.

توفر التجارة الإلكترونية حرية الاختيار؛ إذ توفر فرصة رائعة لزيارة مختلف أنواع المحلات، سواء المحلية أو العالمية، كما أنها تزود المستهلكين بالمعلومات المفصلة عن المنتجات وعن الجديد من منتجات ومخترعات في الأسواق العالمية، أما مسألة الأسعار فتعد من النقاط الإيجابية لموضوع التجارة عبر الإنترنت؛ إذ نجد آلاف المواقع التي تباع المنتجات المتشابهة؛ مما يجعل التنافس بينها عالياً؛ مما يتيح فرصة أكبر للعملاء لاختيار الأفضل والأجود والأقل سعراً، بالإضافة إلى أن السلع المعروضة تكون بسعر أقل مما هي عليه في الأسواق التقليدية، بعد خصم المبالغ التي تنفق على السلع في السوق التقليدية من أجل أغراض التسويق والدعاية. وعلى ذلك فإن ما تقدمه التجارة الإلكترونية من فوائد ومميزات عديدة على المستوى الفردي والتجاري بشكل عام - قد شجّع الحكومات المختلفة في العالم على تبني هذا النظام وتشجيعه في الكثير من البلدان؛ وذلك للاستفادة من مزاياه لإنعاش اقتصادهم والمحافظة على صدارة بلادهم في السوق العالمية، وهي بذلك تأتي في مقدمة ميادين التنافس التي أوجدها الإنترنت لبدأ نوع جديد من الاقتصاد القائم بذاته. إن هذا النظام كبقية النظم الجديدة التي تملئها علينا أنماط الحياة المتجددة والاختراعات ومتطلبات العصر - يحتاج إلى الكثير من القوانين والإجراءات التي تضبط إيقاعه وتنظم حركته، من أجل المحافظة عليه وتطويره وضمان استمراريتها؛ فدون إجراءات ولوائح لا يمكن تطبيق النظم والالتزام بالقوانين في أي مكان من العالم، كما أن الأنظمة التي يركز عليها الاقتصاد الجديد أو التجارة الإلكترونية - لا تزال تحتاج إلى الكثير من التطوير، بل لا تزال التجارة عبر الإنترنت تفتقر إلى الكثير من الضوابط الضرورية؛ من أجل توفير الحماية والسرية لكل المستخدمين منها. وبالرغم من أن هذه المشكلات قد لا تواجه الحكومات والهيئات الدولية بشكل مباشر - إلا أنها تمثل خطراً كبيراً على الأفراد، وحتى صغار التجار في العالم. والمشكلة بالنسبة للتجارة الإلكترونية تتلخص عناصرها في عدم وجود الضمانات الكافية لحفظ حقوق الأطراف وحمايتها من جرائم النصب والاحتيال التي يمكن أن يتعرض لها. فيقدر ما توفر التجارة الإلكترونية للعالم من خدمات، بقدر ما تسبب له العديد من المشكلات. إن كل مجال جديد لا بد أن يتعرض بعض العوائق، والتسويق الإلكتروني كغيره من المجالات الجديدة جزء من التجارة الإلكترونية، وأي تغيير عن ما هو معتاد عليه سيلقي الكثير من العقبات. ▶

المصدر: كتاب التسويق الإلكتروني في العالم العربي