دليل مجاني من LearnCan

دليل تعلم التجارة الإلكترونية من الصفر

خريطة عملية من 7 خطوات لإطلاق متجرك الأول

محتوى الدليل

1 قائمة التحقق: الخطوات السبع — صفحة 2

2 بطاقة تقييم المنتج — صفحة 3

3 حاسبة الربح الحقيقي — صفحة 3

4 خطة الإطلاق في 30 يومًا وقاموس المؤشرات — صفحة 4

اطبع هذا الدليل أو املأه على شاشتك، وضع علامة على كل مهمة تنجزها. الشرح الكامل لكل خطوة تجده في مقال «تعلم التجارة الالكترونية من الصفر» على موقع LearnCan.

قائمة التحقق: الخطوات السبع

لا تنتقل إلى الخطوة التالية قبل أن تضع علامة على كل مهام الخطوة الحالية.

1 اختيار المنتج والسوق

- [ ] حددت جمهورًا واضحًا ومشكلة يعاني منها
- [ ] قيّمت المنتج ببطاقة التقييم (صفحة 3)
- [ ] درست 10 منافسين: أسعارهم وإعلاناتهم وتعليقات عملائهم

2 حساب هامش الربح

- [ ] سعر البيع ثلاثة أضعاف التكلفة على الأقل
- [ ] حسبت الربح على أساس الطلبات المُسلَّمة
- [ ] حددت أقصى تكلفة إعلان أتحملها لكل طلب

3 إنشاء المتجر

- [ ] اخترت المنصة المناسبة لسوقي
- [ ] اسم نطاق قصير وشعار بسيط
- [ ] صفحات الاسترجاع والشحن والتواصل جاهزة

4 الدفع والتوصيل

- [ ] فعّلت الدفع عند الاستلام
- [ ] طريقة تأكيد كل طلب بالهاتف أو واتساب
- [ ] شركة توصيل تتيح تتبع الشحنات

5 صفحة المنتج

- [ ] صور وفيديو حقيقيان للمنتج أثناء الاستخدام
- [ ] عنوان يبدأ بالفائدة وسعر واضح
- [ ] زر طلب بارز ونموذج قصير، ومراجعات حقيقية فقط

6 التسويق وأول الطلبات

- [ ] 10 فيديوهات قصيرة: المشكلة ثم الحل
- [ ] ميزانية اختبار صغيرة لعدة إعلانات
- [ ] مضاعفة الميزانية على الإعلان الأقل تكلفة لكل طلب

7 التحليل والتحسين

- [ ] أتابع نسبة النقر والتحويل والتسليم أسبوعيًا
- [ ] أغيّر عنصرًا واحدًا في كل مرة
- [ ] أسجل كل تجربة ونتيجتها

بطاقة تقييم المنتج

ضع درجة من 1 إلى 5 لكل معيار. منتج يحصل على أقل من 20 من 30 لا يستحق ميزانية إعلانية.

المعيار	الدرجة
يحل مشكلة أو يلبي رغبة قوية	1 2 3 4 5
هامش ربح كافٍ (×3 على الأقل)	1 2 3 4 5
سهل الشحن وقليل الكسر والمرتجعات	1 2 3 4 5
مطلوب طوال السنة	1 2 3 4 5
غير متوفر بسهولة في المحلات	1 2 3 4 5
يُشرح في فيديو قصير	1 2 3 4 5
المجموع	**____ / 30**

حاسبة الربح الحقيقي لكل طلب

العمود الأول مثال توضيحي بالدولار، واملأ العمود الثاني بأرقام منتجك.

البند	مثال	منتجك
+ سعر البيع	30	.....
− تكلفة المنتج	8	.....
− الشحن والتوصيل	4	.....
− تكلفة الإعلان لكل طلب	7	.....
− رسوم الدفع والمنصة	1	.....
= صافي الربح لكل طلب	**10**	.....

في أسواق الدفع عند الاستلام: تكلفة الإعلان الحقيقية لكل طلب مُسلَّم = تكلفة الإعلان لكل طلب ÷ نسبة التسليم. مثال: إذا سُلِّم 7 طلبات من كل 10، تصبح تكلفة الإعلان 10 بدل 7، وينخفض الربح من 10 إلى 7 قبل احتساب تكلفة إرجاع الطلبات المرفوضة.

خطة الإطلاق في 30 يومًا

نصف ساعة إلى ساعة يوميًا تكفي إذا التزمت بالترتيب.

الأسبوع 1

الأيام 1–7

البحث والاختيار

- [ ] اختر 3 أفكار منتجات وقيّمها
- [ ] ادرس 10 منافسين
- [ ] احسب الهامش واختر منتجًا واحدًا

الأسبوع 2

الأيام 8–14

بناء المتجر

- [ ] أنشئ المتجر واربط النطاق
- [ ] اكتب صفحة المنتج والسياسات
- [ ] فعّل الدفع عند الاستلام والتوصيل

الأسبوع 3

الأيام 15–21

الإطلاق

- [ ] صوّر 10 فيديوهات قصيرة
- [ ] انشر المحتوى المجاني يوميًا
- [ ] أطلق حملات اختبار بميزانية صغيرة

الأسبوع 4

الأيام 22–30

التحليل والتحسين

- [ ] أكّد كل الطلبات خلال ساعات
- [ ] قارن الإعلانات واحتفظ بالأفضل
- [ ] حسّن عنصرًا واحدًا في الصفحة

قاموس المؤشرات

الرمز	المؤشر	طريقة الحساب
CTR	نسبة النقر	النقرات ÷ مرات الظهور
CR	معدل التحويل	الطلبات ÷ زوار المتجر
CPA	تكلفة الطلب	الإنفاق الإعلاني ÷ عدد الطلبات
DR	نسبة التسليم	الطلبات المُسلَّمة ÷ المؤكدة
ROAS	العائد الإعلاني	المبيعات ÷ الإنفاق الإعلاني

واصل التعلم مجانًا

دورات ومقالات عملية بالعربية

learncan.com/ar/courses