رابط الدرس الرقمي

www.ien.edu.sa

الدرس الثالث:

إدارة المتجر الإلكتروني

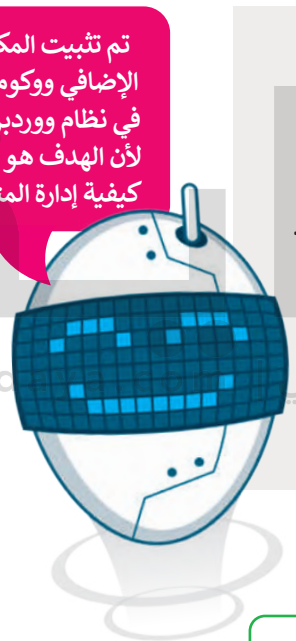
تعلمت في الدرس السابق تصميم الصفحة الرئيسة وصفحة **حول** (About)، وحان الوقت الآن للعمل على الجزء الأكثر أهمية في موقع المتجر الإلكتروني وهو صفحة **المتجر**(Shop)، ولكن قبل البدء بإضافة المنتجات التي ستبيعها من خلال المتجر، عليك إنشاء **تصنيفاتها** (Categories) المختلفة.

إضافة تصنيفات المتجر

تشير التصنيفات في المتجر الإلكتروني إلى طريقة تنظيم المنتجات وتجميعها مما يؤدي إلى تحسين تجربة التسوق بشكل كبير للعملاء الذين يتسوقون من المتجر الإلكتروني.

أهمية استخدام التصنيفات

- فرز المحتوى وتجميعه في أقسام مختلفة.
- تحسين دقة نتائج البحث وتسهيل عملية التنقل في موقع المتجر الإلكتروني.
- جمع نتائج البحث من خلال تصنيفات المنتجات.
- مساعدة المُستخدِمين على التمييز بين المنتجات المتشابهة.
- تسهيل استخدام المتجر لكل من العميل والبائع.



بداية
موقع بداية التعليمي

مثال على كيفية تنظيم المنتجات في تصنيفات:

القسم الرئيس > التصنيفات > المنتَج

Main Topic > Categories > Product

ستنشئ التصنيفين التاليين للمنتَج وهما: تصنيف **الملابس والملحقات** (Clothes and Accessories)، وتصنيف **منتجات أخرى** (Other Products).

ابدأ بإنشاء التصنيفات.

لإضافة التصنيفات:

> من **لوحة التحكم** (Dashboard)، انتقل إلى قسم **المنتجات** (Products)، 1 ثم اضغط على خيار **التصنيفات** (Categories). 2

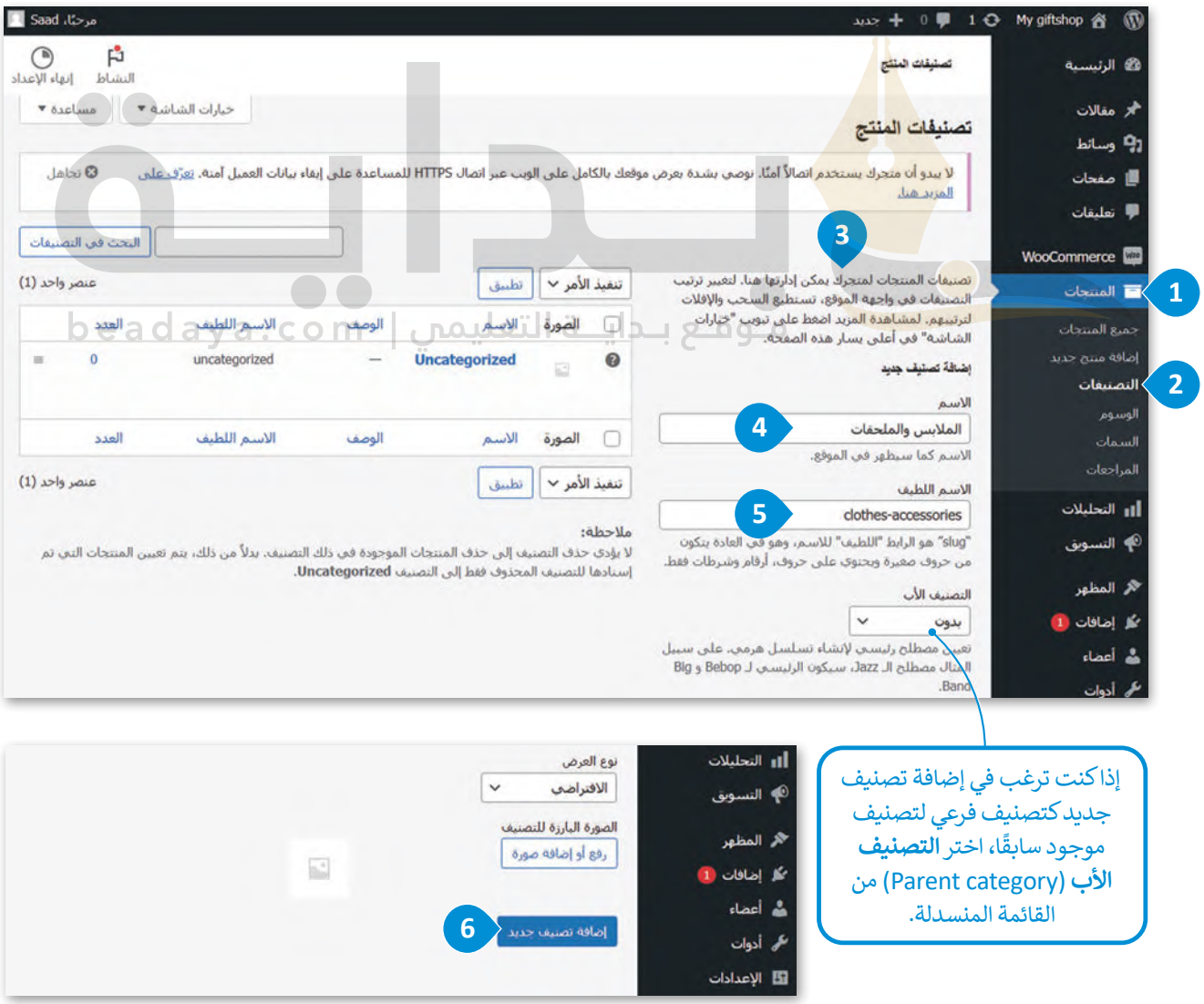
> لإضافة تصنيف جديد، املأ نموذج **إضافة تصنيف جديد** (Add New Category) على الجانب الأيسر. 3

> اكتب اسم الفئة التي تريد إضافتها في حقل **الاسم** (Name). 4

> يمكنك بصورة اختيارية كتابة **الاسم اللطيف** (Slug) لرابط التصنيف، فهذا هو المألوف لعناوين URL لرابط التصنيف ويمكنك استخدامه مع عناوين URL. 5

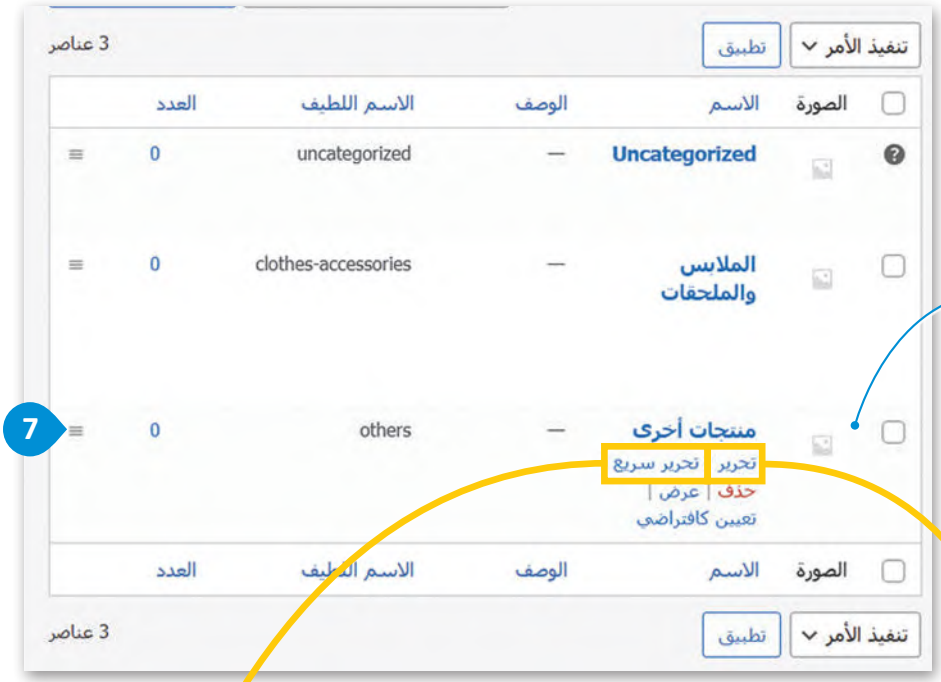
> اضغط على زرّ **إضافة تصنيف جديد** (Add New Category) لحفظ التغييرات. 6

> كرر هذه الخطوات لإضافة تصنيفات إضافية إلى الموقع الإلكتروني الخاص بك. 7

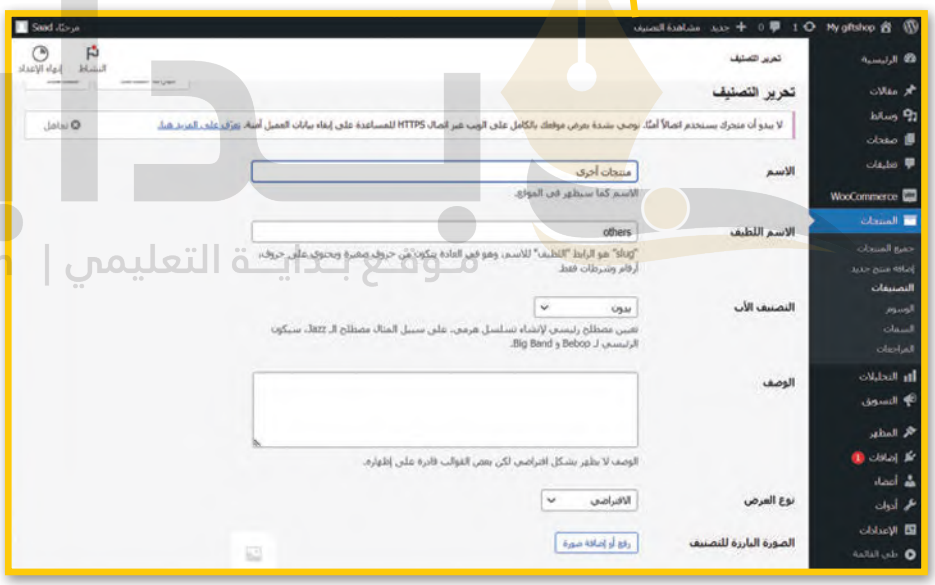


إذا كنت ترغب في إضافة تصنيف جديد كتصنيف فرعي لتصنيف موجود سابقًا، اختر **التصنيف الأب** (Parent category) من القائمة المنسدلة.

بيدايه | موقع بداية التعليمي beadaya.com



يمنحك زرّ **تحرير** (Edit) مزيدًا من التحكم والمرونة في محتوى التصنيف، بينما يوفر زرّ **تحرير سريع** (Quick Edit) طريقة أسرع وأكثر انسيابية لإضافة التغييرات الأساسية إلى التصنيف أو صفحات ومكونات موقع المتجر الإلكتروني الخاص بك.



ستتم الآن إضافة التصنيفات الجديدة في نظام **ووردبريس** (WordPress)، ويمكنك استخدامها لتصنيف منتجاتك.

بداية
beadaya.com | موقع بداية التعليمي

إضافة المنتجات إلى متجرك الإلكتروني

تُعدُّ إضافة المنتجات إلى المتجر الإلكتروني مهمة أساسية في إدارة أعمال التجارة الإلكترونية، حيث تتضمن إنشاء قوائم المنتجات التي تعرض منتجاتك وخصائصها مثل: العنوان، والوصف، والسعر، والصور والمعلومات الأخرى ذات الصلة، ولكن قبل البدء في عملية إضافة المنتجات إلى المتجر، من المهم ذِكر بعض النصائح حول صور المنتَج وتسعيره.

صور المنتَج

يجب مراعاة كيفية عرض المنتجات قبل بدء إضافتها إلى المتجر، وتُعدُّ الطريقة التي تعرض بها منتجاتك عبر الإنترنت ذات أهمية كبيرة، حيث تتوفر الكثير من التقنيات التي تتيح تصوير المنتَج بشكل مميز. ينصح أن تأخُذ بعين الاعتبار ما يأتي:

نصائح حول التصوير الفوتوغرافي للمنتَج

- استخدِم كاميرا جيدة ذات دقة عالية.
- استخدِم حامل ثلاثي للكاميرا لتجنب اهتزازاها الذي يُسبِّب الحصول على صورة مهزوزة.
- التقط الصور بخلفية بيضاء، وذلك لتجنب تشتيت الانتباه، حيث تساعد الخلفية البيضاء في الحصول على صور واضحة ذات جودة عالية.
- صوِّر منتَجك من جميع الزوايا لتعطي العميل الفرصة للحصول على كافة المعلومات عن المنتَج قبل شرائه.
- استخدِم إضاءة جيدة، فالإضاءة الطبيعية قد تكون جيدة ولكنها قد تنشئ ضوءًا خافتًا يترك ظلالًا باهتة أو داكنة.
- تجنَّب استخدام الفلاش حيث يؤدي إلى وجود توهج وألوان غير مرغوب بها في الصورة.
- تجنَّب استخدام المرشحات.

beadaya.com | موقع بداية التعليمي

تسعير المنتَج

تتضمن عملية تسعير منتجات المتجر الإلكتروني عدة معايير يجب مراعاتها؛ لأنها ستؤثر على الربح وقابلية العملاء لشراء المنتجات.

إستراتيجية تسعير المنتَج

- **تحديد السوق المستهدَف:** حدِّد طبيعة عملائك وعاداتهم الشرائية، وابحث عن المنتجات التي يرغب العملاء في شرائها من السوق.
- **تحديد التكاليف:** احسب جميع التكاليف المرتبطة بإنتاج وتسليم المنتجات، بما فيها تكلفة البضائع والشحن والتعبئة والنفقات الأخرى.
- **تحديد هامش الربح:** حدِّد مستوى الربح الذي تريد كسبه من كل عملية بيع، كما يجب أن تأخذ بالاعتبار كافة التكاليف والأسعار التي يقدمها المنافسون، ومدى استعداد السوق المستهدَف للدفع.
- **البحث عن المنافسين:** اكتشف ما يتقاضاه منافسوك مقابل المنتجات المماثلة، وتحقق من إستراتيجياتهم في تسعير منتجاتهم وميزاتها وطبيعة تسويقهم.
- **استعرض الخصومات والعروض الترويجية:** قدِّم **خصومات** (Discounts) أو عروضًا ترويجية لجذب العملاء، ثم حدِّد نسبة الخصم وتوقيت العرض ومدته.
- **المراقبة والضبط:** راقب إستراتيجية التسعير الخاصة بك باستمرار، وعدِّلها بناءً على تغييرات السوق والمنافسة وطلب العملاء، ثم حلِّل بيانات المبيعات، وادرس تعليقات العملاء بدقة لتحسين إستراتيجية التسعير.

بداية
موقع بداية التعليمي | beadaya.com

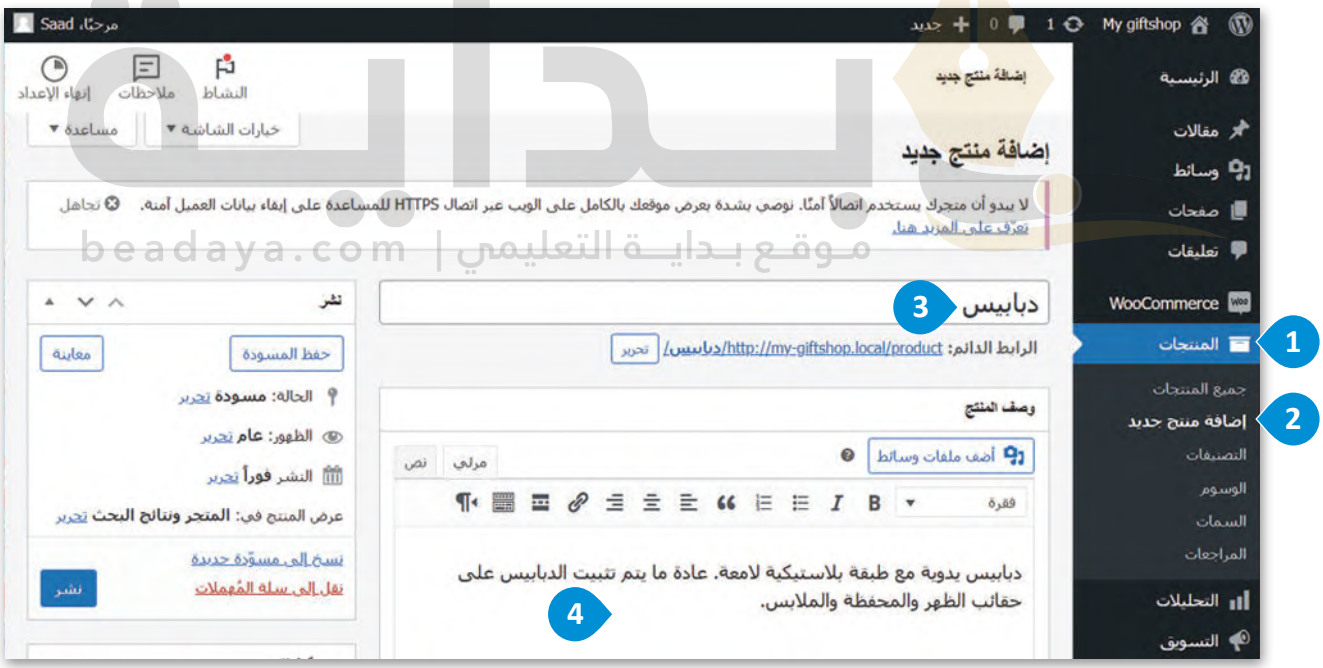
لا تتم عملية التسعير مرة واحدة فقط، بل تتطلب مراجعة وتعديل باستمرار؛ لضمان تحقيق الأهداف وزيادة الأرباح، وذلك مع استمرار إدراك العملاء لقيمة المنتَج أو الخدمة.

إضافة منتَج للمتجر الإلكتروني

ستضيف الآن منتَجًا للمتجر الإلكتروني.

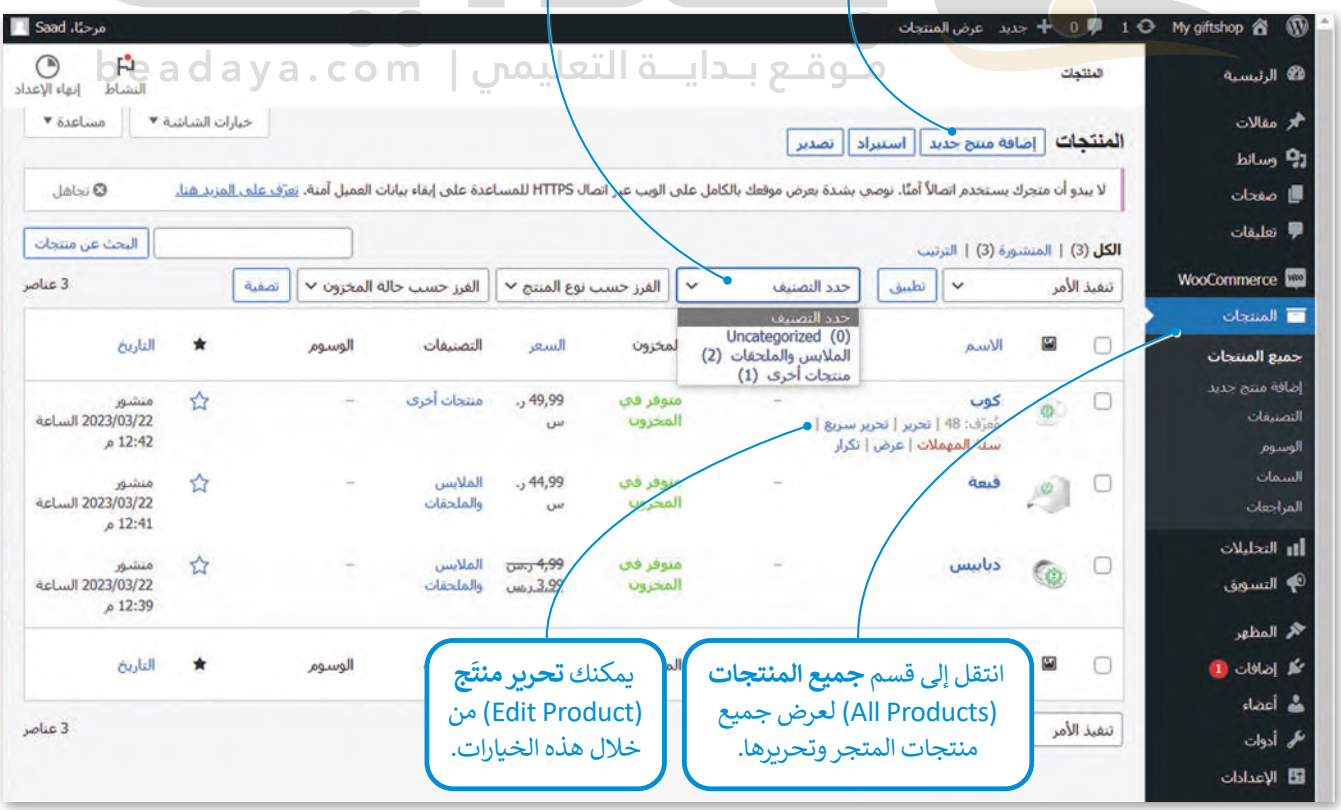
لإضافة منتَج للمتجر الإلكتروني:

> من **لوحة التحكم** (Dashboard) انتقل إلى قسم **المنتجات** (Products). 1
> اضغط على **إضافة منتَج جديد** (Add New). 2
> اكتب اسمًا للمنتَج في حقل **اسم المنتَج** (Product Name). 3
> أضف وصفًا للمنتَج في حقل **وصف المنتَج** (Product Description). 4
> حدِّد سعرًا للمنتَج في حقل **السعر الافتراضي (ر.س)** (Regular Price). 5
> يمكنك بشكل اختياري إضافة السعر المُخفض في حقل **سعر التخفيض (ر.س)** (Sale Price). 6
> عيِّن تصنيفًا للمنتَج عن طريق اختيار تصنيف موجود أو زرّ **إضافة تصنيف جديد** (Add new category). 7
> أضف صورة للمنتَج عن طريق الضغط على رابط **تعيين صورة المنتَج** (Set product image). 8
> حَمِّل صورة للمنتَج واضغط على زرّ **تعيين صورة المنتَج** (Set product image). 9
> اضغط على زرّ **تحديث** (Publish) لحفظ التغييرات ونشر المنتَج. 10



بداية
beadaya.com | موقع بداية التعليمي

سيضاف المنتَج إلى موقع المتجر الإلكتروني **ووردبريس** (WordPress) الخاص بك وسيكون مرئيًا للزائرين، كما يمكنك تكرار هذه الخطوات لإضافة منتجات إضافية إلى موقع المتجر الإلكتروني الخاص بك.



beadaya.com | موقع بداية التعليمي

فتح موقع المتجر الإلكتروني

أصبح المتجر جاهزًا، ولفتحه ومعاينته يُمكنك استخدام طريقتين كالآتي:

1. من **لوحة التحكم** (Dashboard): يمكنك اختيار **زيارة المتجر** (Visit store).
2. من **الموقع** (Site): يمكنك أن تفتح الموقع لمعاينة المظهر الخاص بصفحة المتجر.

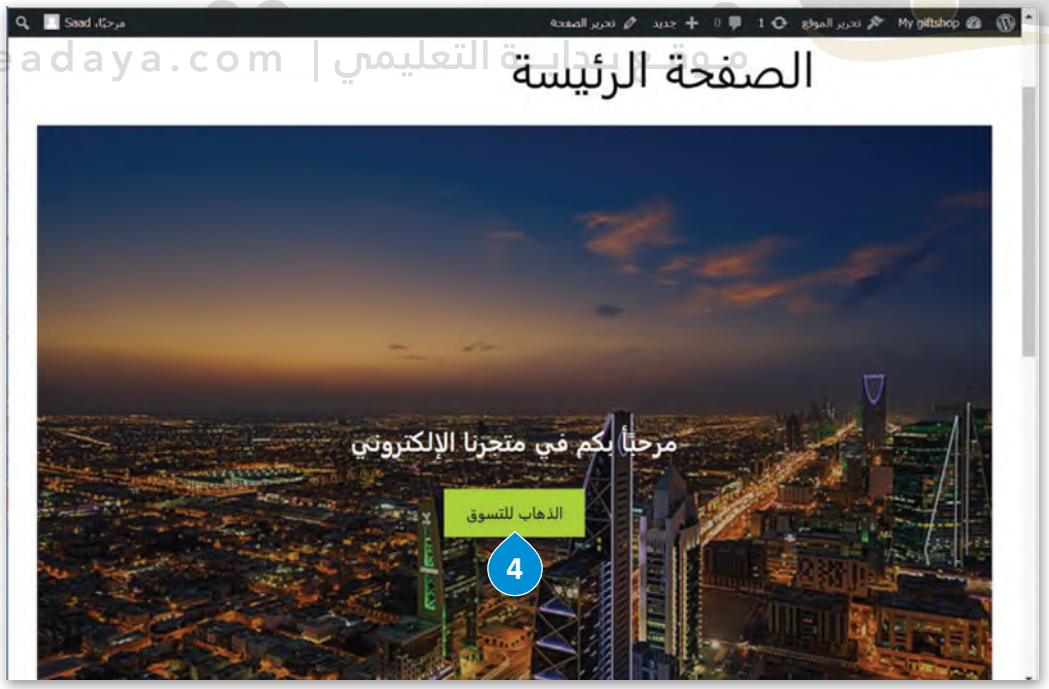
لفتح موقع المتجر الإلكتروني:

> من **لوحة التحكم** (Dashboard) انتقل إلى قسم **My giftshop** (متجر الهدايا الخاصة بي)، ثم اضغط على **زيارة الموقع** (Visit Site). 1

> ستفتح الصفحة الرئيسة للموقع، وإذا ضغطت في **شريط التنقل** (Navigation Bar) على علامة التبويب **المتجر** (Shop)، 2 ستفتح الصفحة التي تحتوي على **المنتجات** (Products). 3

> يمكنك أيضًا الضغط على زرّ **الذهاب للتسوق** (Go shopping). 4

بداية | موقع بداية التعليمي
beadaya.com



beadaya.com | موقع بداية التعليمي

استعراض طلبات العملاء

لقد تعلمت كيفية تقديم الطلبات في متجر إلكتروني في وحدة سابقة، وهنا ستتعلم كيفية إدارة الطلبات.

عند شراء العميل لمنتَج من المتجر، يمكنك استعراض الطلبات التي أُضيفت في المتجر لمتابعة عملية الشحن.

لاستعراض قائمة الطلبات:

> انتقل إلى قسم **ووكومرس** (WooCommerce)، 1 ثم اضغط على **الطلبات** (Orders) لعرض قائمة الطلبات. 2

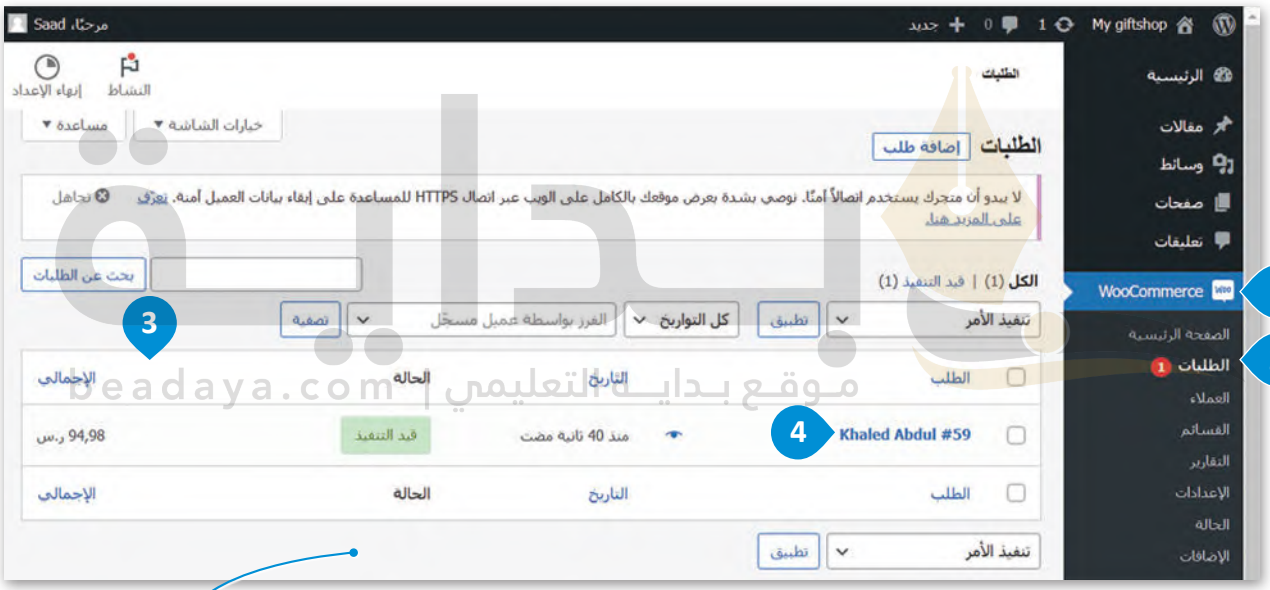
> في صفحة **الطلبات** (Orders)، سيظهر جدول يعرض الطلبات. 3

> لعرض تفاصيل الطلب، اضغط على رقم الطلب. 4

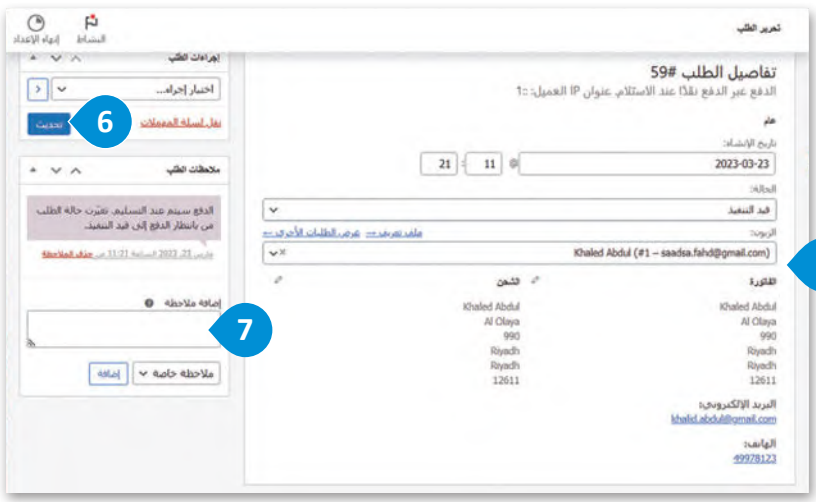
> ستفتح صفحة بكافة تفاصيل الطلب. 5

> يمكنك **تحديث** (Update) حالة الطلب، 6 **وإضافة ملاحظة** (Add Notes). 7

يتم إنشاء محتوى صفحة "الطلبات" بناءً على الطلبات التي قدمها العملاء في المتجر الإلكتروني، وعندما يكمل العميل طلبًا، يتم عرض تفاصيله في هذه الصفحة.



تتضمن هذه الصفحة عناصر الطلب وتفاصيل العميل والشحن وعناوين الفواتير وإشعارات الطلبات ومعلومات الدفع.



بدايـة
beadaya.com | موقع بـدايـة التعليمي

اختبار المتجر الإلكتروني ونشره

لقد وصلت إلى المرحلة الأخيرة من عملية إنشاء المتجر الإلكتروني وهي مرحلة الاختبار.

لمعاينة المتجر واختباره عليك التحقق من كون:

- الأزرار وروابط التنقل المختلفة تعمل بشكل صحيح.
- معلومات المنتجات والأسعار في سلة التسوق صحيحة.
- شريط التصفح يعمل بشكل صحيح.
- جميع النصوص في الموقع خالية من الأخطاء الإملائية والنحوية.
- جميع الصور الموجودة في الموقع بما فيها صور المنتجات صحيحة وتظهر بشكل سليم.
- الموقع **مستجيب** (Responsive) مع الهاتف المحمول وأجهزة الحاسب المحمولة والمكتبية.

نشر المتجر الإلكتروني

بعد أن جهزت متجرك وخصصت مظهره وأضفت المنتجات وأعددت طرق الدفع ثم اختبرت فعاليته؛ تبقى عليك الآن نشر المتجر الإلكتروني عبر الإنترنت.

لنشر نظام ووردبريس (WordPress) عبر الإنترنت

- اختيار مزود خدمة الاستضافة: ستحتاج إلى اختيار **مزود خدمة استضافة إلكتروني** (Web Hosting Provider) يمكنه التعامل مع نظام **ووردبريس** (WordPress).
- تتطلب أي خدمة استضافة الدفع، وهناك العديد من مزودي خدمة الاستضافة المعروفة لنظام ووردبريس وهي: **بلوهوست** (Bluehost)، و**سايت جراوند** (SiteGround)، و**فلاي ويل** (Flywheel) و**دبليو بي إنجن** (WP Engine)، ويرتبط مزوّدا خدمة الاستضافة فلاي ويل ودبليو بي إنجن ارتباطًا وثيقًا بأداة ووردبريس المحلي.
- يوفر معظم مزودي خدمة الاستضافة خيار التثبيت بسهولة مما يجعل إعداد نظام **ووردبريس** (WordPress) أمرًا سهلًا.
- اختبر الموقع الإلكتروني: اختبر الموقع الإلكتروني الخاص بك للتأكد من عمل مكوناته بشكل صحيح، وتحقق من الروابط المُعطلة والصفحات بطيئة التحميل وغيرها من المشكلات.
- نشر الموقع الإلكتروني: يمكنك نشر الموقع الإلكتروني الخاص بك عندما تصبح متأكدًا من أدائه ومظهره بشكل كامل.
- إطلاق الموقع الإلكتروني: بمجرد أن يصبح الموقع جاهزًا، فقد حان الوقت لإطلاقه.تأكد من الترويج للموقع الإلكتروني على وسائل التواصل الاجتماعي والقنوات الأخرى لجذب الزائرين.

beadaya.com | موقع بداية التعليمي

بعض الإرشادات الموصى بها لجعل نظام ووردبريس (WordPress) متاحًا على الإنترنت هي:

- **تحسين محركات البحث** (SEO): استخدم **المكونات الإضافية** (Plugins) لتحسين المحتوى الخاص بك على محركات البحث.
- تأمين الموقع الإلكتروني: استخدم مزود استضافة آمن وثبّت المكونات الإضافية الخاصة بالأمان لحماية الموقع الإلكتروني الخاص بك من خطر الاختراق.
- إنشاء نسخة احتياطية من الموقع الإلكتروني: أنشئ نسخة احتياطية من الموقع الإلكتروني بانتظام للتأكد من أنك لن تفقد أي بيانات حال حدوث أي مشكلة.
- مراقبة الموقع الإلكتروني بشكلٍ مستمر: راقب الموقع الإلكتروني الخاص بك بحثًا عن أي مشكلات أو أخطاء، وصححها على الفور.

تحسين محركات البحث

تهدف محركات البحث إلى تقديم أفضل خدمة لمستخدميها، ويترجَم هذا عمليًا من خلال تقديم نتائج بحث ذات جودة عالية وذات صلة بما يبحث عنه المُستخدِم، ولتحقيق ذلك تحتاج محركات البحث والمواقع الإلكترونية إلى التحليل والفحص؛ لفهم الغرض من الموقع وتقديم نتائج البحث ذات الصلة، وذلك بناءً على استعلامات بحث المُستخدِم أو الكلمات المفتاحية، ولتقديم نتائج مرتبطة بموضوعات البحث أو الكلمات المفتاحية التي يبحث عنها بعض المستخدِمين. إن **تحسين محركات البحث** (Search Engine Optimization - SEO) هي العملية التي تنفذها الشركات والمؤسسات للتأكد من أن موقعها يحتل مرتبة عالية في نتائج محركات البحث عند البحث عن عبارات محددة أو بعض الكلمات المفتاحية.

beadaya.com | منصة بداية التعليمية

يعاني معظم أصحاب المتاجر والأعمال من عدم توفر الوقت الكافي لإدارة الأعمال، مما لا يتيح لهم الكثير من الوقت لكتابة الإعلانات أو إدخال التحسينات على صفحات المواقع الإلكترونية أو بناء الروابط أو إنشاء المحتوى ذي الصلة، لذا أصبح من الممكن تغيير طريقة التعامل مع محركات البحث بعيدًا عن الحاجة إلى التحسين المستمر، وذلك من خلال اعتماد ما يسمى بتحسين محركات البحث عندما تبدأ في تشغيل المتجر الإلكتروني، لجعل الموقع ذي طبيعة صديقة لمحرك البحث باستمرار. عندما تطبق تحسين محركات البحث من بداية افتتاح المتجر الإلكتروني يمكنك تقليل مقدار الوقت اللازم لإدخال التحسينات في المستقبل.

معلومة

يطلق مصطلح **تحسين معدل التحويل** (Conversion Rate Optimization) على العملية التي تعتمد على البيانات لزيادة النسبة المئوية للزائرين الذين يقومون بعمليات أخرى عند زيارة الموقع مثل التسوق، حيث يتم التحويل من زائرين إلى عملاء. يتم حساب معدل التحويل من خلال قسمة عدد الأشخاص الذين أجروا عمليات على الموقع كالتسوق مثلًا على عدد الأشخاص الذين زاروا الموقع.

نصائح لتحسين العثور على الموقع في محركات البحث

تتمثل أساسيات جعل الموقع الإلكتروني سهل العثور عليه في محركات البحث في الآتي:

1. البحث عن الكلمات المفتاحية ذات الصلة واستخدامها: حدِّد الكلمات المفتاحية التي قد يستخدمها عملاؤك المحتملون للبحث عن منتجاتك أو خدماتك، وضمنها في محتوى موقعك الإلكتروني.

2. إنشاء محتوى عالي الجودة: طوّر محتوىً إعلاميًّا وجذّابًا يوفر قيمة لعملائك المستهدَفين، فكلما كانت جودة المحتوى الخاص بك أفضل، زادت فرص مشاركته، مما يحسِّن تصنيفات البحث الخاصة بك.

3. تطوير نظام **تنقل** (Navigation) مباشر وسهل الاستخدام.

4. استخدام **الأوصاف التعريفية** (Meta Descriptions): اكتب أوصافًا تعريفية مقنعة تصف بدقة محتوى كل صفحة على موقعك الإلكتروني، حيث يساعد ذلك محركات البحث والمستخدِمين على فهم محتوى موقعك.

5. إضافة **نص بديل** (Alt Text) إلى الصورة، حيث يوفر بديلًا نصيًا للصور التي يمكن قراءتها من خلال **قارئات الشاشة** (Screen Readers) أو عرضها بدلًا من الصورة إذا فشل تحميلها.

6. تضمين الشركة المصنعة أو رقم المنتَج، وهو معرِّف فريد للمنتَج أو المكوِّن.

7. التأكد من أن موقعك الإلكتروني متوافق مع الأجهزة المحمولة: مع تزايد عدد الأشخاص الذين يستخدمون الأجهزة المحمولة لتصفح الإنترنت، أصبح من الضروري أن يكون الموقع الإلكتروني **مستجيبًا** (Responsive) ومناسبًا للأجهزة المحمولة.

8. تحسين سرعة موقعك الإلكتروني: أظهرت الأبحاث أن البطء في تحميل الصفحة الإلكترونية يجعل العميل يغادرها بشكل سريع، فكل ثانية إضافية تستغرقها الصفحة الرئيسة للتحميل تخفض من معدل التحويل بنسبة 7% .

9. تحسين صور موقعك الإلكتروني وتقليل حجم ملفاتك وترقية خدمة **الاستضافة** (Hosting) حسب الحاجة.

بداية
بوابة دار التعليم
bedaya.com

لنطبق معًا

تدريب 1

حدِّد الجملة الصحيحة والجملة الخطأ:	صحيحة	خطأ
1. يجب التأكد من أن شريط التنقل يعمل بشكل صحيح أثناء اختبار موقع المتجر الإلكتروني.	✓	○
2. تتطلب عملية التسعير المراجعة والتعديل باستمرار.	✓	○
3. يجب اختيار موفر استضافة إلكتروني موثوق به لنشر المتجر عبر الإنترنت.	✓	○
4. يجب الاحتفاظ بنسخة احتياطية من الموقع الإلكتروني بانتظام لحمايته من المخترقين.	✓	○
5. لا يُعدُّ من الضروري مراقبة الموقع الإلكتروني الخاص بك بحثًا عن التهديدات الأمنية.	○	✓
6. يساعد تحسين محركات البحث الموقع الإلكتروني الخاص بك في الحصول على ترتيب أعلى في صفحات نتائج محرك البحث.	✓	○

بداية
beadaya.com | موقع بداية التعليمي

تدريب 2

تحسين المتجر الإلكتروني الذي أنشأته:

> أضف منتجات جديدة في متجرك، وعلى وجه التحديد أضف بعـ
> أنشئ تصنيفًا جديدًا باسم حقائب وأضف إليه منتَجًا واحدًا على ا
> لا تنسَ تحديث التغييرات.

تلميح: اشرح للطلبة أنه نظراً لأن المنتج الجديد الذي سيضيفونه هو الملابس، فيجب عليهم إضافته في تصنيف الملابس والملحقات التي أنشأوها أثناء الدرس، بعد ذلك سينشئون فئة جديدة (حقائب) وإضافة منتج جديدة إليها، سينتقل الطلبة من ولحة التحكم إلى قسم المنتجات ثم يضغطون على خيار التصنيفات لإضافة تصنيف جديد

تدريب 3

ما المقصود بتحسين محركات البحث؟ وما أفضل طرق تحسين محركات البحث التي يجب اتباعها عند إنشاء متجرك الإلكتروني؟

تلميح: يمكنك العثور على الإجابة في الدرس الثالث في قسم تحسين محركات البحث

بداية
موقع بداية التعليمي | beadaya.com

تدريب 4

استكمالًا لمشروع إنشاء متجر للكتب المستعملة:

- أضف تصنيفات الكتب في المتجر.
- التقط صورًا لمنتجات الكتب التي ستعرضها للبيع، وذلك وفقًا لنصائح التصوير الفوتوغرافي التي تعلمتها أثناء الدرس.
- ابدأ بإضافة الكتب مع الحفاظ على تنظيمها في تصنيفاتها المناسبة.

تلميح: شجع الطلبة على التقاط بعض الصور للكتب بطريقة جذابة بناء على النصائح التي تعلموها في الدرس، والتأكد من إضافة المنتجات في تصنيفاتها المناسبة مع التنويه لأهمية حفظ التغييرات على المتجر الإلكتروني