

التسوق الإلكتروني.. متاجر لا تغلق أبوابها



غير نمط الاستهلاك العربي لم يعد التسوق الإلكتروني مقلقاً كما كان في الماضي، بعد أن أصبحت مواقع التجارة الإلكترونية أكثر اعتمادية وتفاعلية، وأكثر جدارة بالثقة من المتاجر التقليدية في بعض الأحيان. ويتزايد توجه المستهلكين نحو التسوق الإلكتروني لشراء احتياجاتهم، فقد كشفت دراسة أجرتها شركة "ماستركارد" مؤخراً أن نسبة 42% من المتسوقين استخدموا شبكة الإنترنت للتسوق الإلكتروني في 2011، مقارنة مع 33% في 2010. وتدشن الزيادة غير المسبوقة في أعداد المتسوقين الإلكترونيين، بداية عصر جديد لا مكان فيه لأكياس التسوق وعناء التنقل، عصر عنوانه الراحة والأمان والشراء استناداً إلى مقارنات صحيحة وقرارات واعية تضمن للمستهلك الحصول على قيمة مضافة حقيقية مقابل كل فلس يدفعه. ويقول خبراء التسوق الإلكتروني إن "هذا النوع من التسوق أصبح أكثر سهولة من أي وقت مضى، يفضل عدد من شركات التجارة الإلكترونية، مثل JadoPado، التي تضفي على التسوق الإلكتروني متعة غير مسبوقة. - السهولة الفائقة: هناك العديد من الأسباب التي تجعل من التسوق الإلكتروني أكثر جدوى، لعل أهمها السهولة الفائقة التي تتم من خلالها عملية التسوق، ففي ظل التغيرات التي يشهدها العالم، أصبح الاستمتاع بالتجول في أرجاء مراكز التسوق شيئاً من الماضي، فقد باتت وتيرة الحياة أكثر سرعة، وامتألت بالمشاغل والالتزامات تجاه العائلة والمهام الشخصية التي لا تُبقي من اليوم إلا وقتاً قصيراً للتسوق، والحل الأمثل لذلك هو التسوق عبر شبكة الإنترنت، التي لا تغلق أبداً، بل تتوافر أينما رغبت على مدار الساعة

وفي كل أيام الأسبوع، ما يوفر عليك الوقت والمال، وتخفف من التنقل اليومي المتعب لتمنحك مزيداً من الراحة والسهولة للتسوق أينما كنت وفي أي وقت تشاء، وما عليك إلا تشغيل كمبيوترك أو استخدام جهازك اللوحي أو هاتفك الذكي للتسوق كما يحلو لك! وكذلك ستتخلص من إزعاج البائعين الذين يتتبعونك في معظم الأماكن لتشتري منهم. - التوفر الدائم: كما يتمتع التسوق الإلكتروني بميزة فريدة مقارنة بالتسوق التقليدي، وهي التوافر الدائم، فنظراً لوجود مساحة معينة تقيد المتاجر التقليدية، يضطر أصحاب المتاجر إلى تحديد حجم تشكيلات المنتجات بما يتناسب مع هذه المساحة، ولكن الأمر يختلف لدى بعض المتاجر الإلكترونية الكبيرة، إذ تجد مركز تسوق افتراضي ضمن برنامج التصفح لديك، يغطي بآلاف المنتجات التي يمكنك أن تختار منها ما تشاء، من حيث الألوان والتصاميم والملحقات وغيرها الكثير من الخيارات التي لا حصر لها. كما يتمكن المستهلكون من شراء منتجات معينة عبر الإنترنت قبل إطلاقها رسمياً وتكون متوافرة في المتاجر. وتحصل شركات التجارة الإلكترونية عموماً على المنتجات الرائدة قبل الكثير من متاجر التجزئة، وعلى سبيل المثال، حصلت شركة JadoPado على أجهزة "آبل أي باد" و"سامسونغ غالاكسي إس 3" قبل إطلاقها في الشرق الأوسط، لتمنح عشاق التقنية متعة متناهية، كونهم أول الناس الذين حصلوا على تلك الأجهزة في العام. - الأسعار الأمثل: إضافة إلى السهولة والتوافر الدائم، يتسم التسوق الإلكتروني بالوفر الاقتصادي نتيجة قدرة شركات التجارة الإلكترونية على تخفيض بعض نفقاتها التشغيلية، ما يؤدي في نهاية المطاف إلى التوفير على العملاء، كما يمكن للمتاجر الإلكترونية تزويد المستهلكين بأسعار أكثر تنافسية للمنتجات مقارنة مع معظم المتاجر التقليدية، وتحظى بتشكيلة أوسع وأكثر تنوعاً من المنتجات؛ ناهيك عن إمكانية إجراء المقارنة بين الأسعار واختيار العرض الأفضل من خلال لمسة زر، من دون تكبد عناء التجول بين المتاجر. - الأمان: يمكن أن تحدث أساليب الاحتيال عبر بطاقات الائتمان أو تزوير الهوية في أي مكان سواء عبر شبكة الإنترنت أو خارجها، ويمكن أن تصل إلى المستهلك في أي وقت وعبر طرق متنوعة، ولذلك ينبغي على المستهلكين توخي الحذر سواء كانوا يتسوقون في المتاجر التقليدية أو عبر الإنترنت. واستجابة لهذه المسألة، تتخذ الشركات خطوات مهمة لحماية عملائها من الاحتيال وسرقة البيانات. فمعظم شركات التجارة الإلكترونية، تستخدم أنظمة فائقة الأمان ولا تخزن بيانات بطاقات الائتمان للعملاء على خوادمها الحاسوبية. وتتمتع شركة JadoPado بأمان فائق وفقاً للمعايير الدولية، كما اخترت شركة Firehost الشهيرة كشريك مزود لخدماتها الإلكترونية نظراً لسمعتها المتميزة في مجال الأمن الإلكتروني المتفوق، بما يتوافق مع معايير PCI لتأمين الحماية للدفع الإلكتروني. وإذا كان لديك أي قلق حيال استخدام بطاقة الائتمان الخاصة بك، يمكنك دائماً الدفع نقداً عن

استلام طلبك. - التوصيل السريع؛ فيما توسع شركات التجارة الإلكترونية انتشارها وتطور أساليبها، لا بدّ لها من البحث عن طرق تميزها عن منافسيها، فمن خلال التجول في المتاجر التقليدية يمكنك مشاهدة ما يعجبك وشراؤه، ولكن ذلك الشعور بالرضا الفوري لا يمكن الوصول إليه دائماً عبر المتاجر الإلكترونية. وتعمل شركات التجارة الإلكترونية على حل هذه المسألة من خلال نموذج توصيل فريد يُشعر العملاء بالرضا الفوري، عن طريق استخدام آلية منافذ التوصيل القائمة على نظام المدن، إلى جانب استخدام أساطيل خاصة من سيارات التوزيع المغلقة وسيارات الشحن، ما يمكن معظم العملاء من الحصول على منتجاتهم بعد طلبها بساعات قليلة.