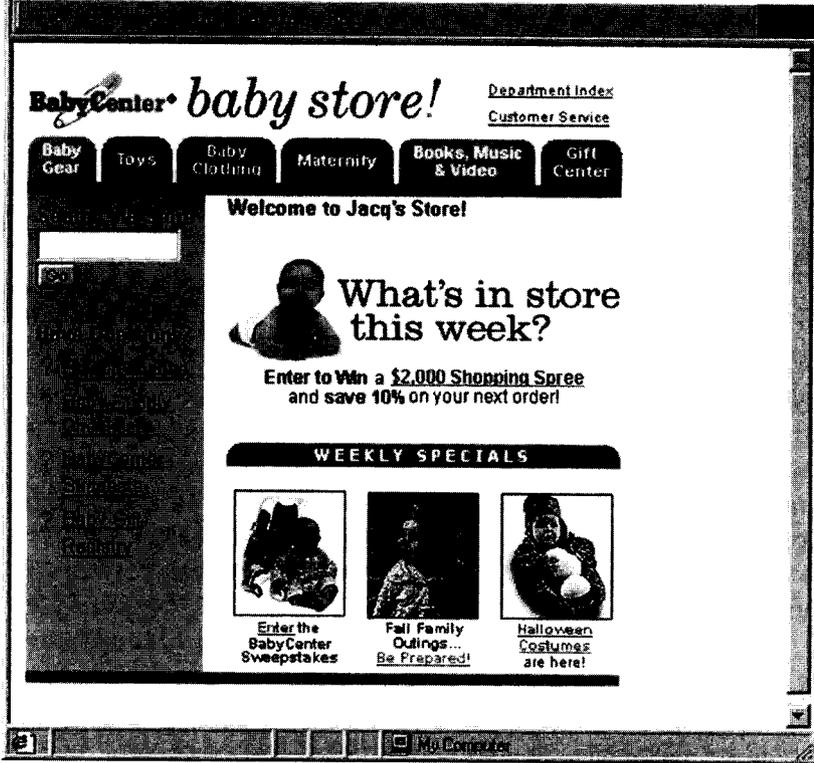


6

بناء واجهة متجر افتراضية

واجهات المتاجر الافتراضية هي صفحات على الشبكة تتضمن محتوى له علاقة بمنتجات (عادة بشكل مراجعات وتوصيف لمنتجات) ووصلات لمنتجات وأحياناً صور للمنتجات نفسها. ليس عليك أن تكون تاجراً إلكترونياً يقبل بطاقات الإئتمان، ويتتبع الطلبات، ويقوم بالتسليم لكي يكون لديك واجهة متجر خاصة بك. كبائع بالوساطة (موزع حقيقي في هذه الحالة) فإن لديك عدد من الخيارات لبناء واجهة متجر، خيارات تكمن مشاكلها في اختيار مصادر المنتجات، ودعم خدمة الزبائن، والتخزين، والوفاء بالالتزامات، والتسليم التي تدار من قبل شخص آخر لأن واجهات المتاجر تكون مملوكة من قبل شخص آخر.

يعرض حلول البيع بالوساطة المقدمة مثل لنك شير (www.linkshare.com) وبي فري (www.befree.com) تمكّنك من بناء واجهة متجر افتراضية لكل من تجارها والتي تأتي كاملة مع صفحة إنترنت مسبقة الصنع مع وصلات للمنتجات، وأشياء خاصة أسبوعية، ودعايات موسمية، والكثير غيرها. الشكل (6 - 1) يوضح مثال عن واجهة متجر بيبي سنتر والتي أنشأناها باستخدام BeFree. أولاً قمنا بالاشتراك في برنامج البيع بالوساطة التابع لبيبي سنتر وذلك بواسطة بي فري ونقرنا على خيار إنشاء الوصلات على موقع بيبي سنتر/بي فري Reporting.net ثم نسخنا شيفرة HTML



شكل 6 - 1: متجر أطفال بيبي سنتر قابل للتخصيص.

وحفظناها في برنامج المفكرة (Notepad) كملف HTML. لقد كان ذلك سهلاً للغاية واستغرق أقل من دقيقتين. وإذا كنت تعرف مبادئ HTML، فيمكنك اختيار أن تقوم بتخصيص واجهة المتجر كل ما فعلناه كان إضافة عنوان إلى الصفحة. تعلم التفاصيل حول إضافة وصلات عبر مقدمي حلول البيع بالوساطة في الفصل السابع «إضافة الوصلات إلى موقعك».

يجب أن نشير على أية حال أنه على الرغم من أن LinkShare و BeFree تقدمان بعض إمكانيات بناء واجهات متاجر احترافية للغاية، فإنها تقيدك أيضاً بواجهات متجر لتاجر واحد (ما لم تقدم بعمليات التفاف وتقوم بجمعها).

لحسن الحظ فهناك شركات أخرى على الشبكة هدفها الوحيد هو تقديم واجهات متاجر قابلة للتخصيص والتي يمكنك بناؤها في غضون دقائق

وتحوي عدد من وصلات البيع بالوساطة من تجار مختلفين . فقد اخترنا ثلاثة مقدمي واجهات متاجر افتراضية أفينيا، نيكست تشينج، في ستور، لنقوم بمراجعتها في هذا الفصل، لكنه يمكنك إيجاد قائمة أكثر شمولية على الموقع المرافق لهذا الكتاب على www.affiniaselling.com.

إن مفتاح بناء واجهة متجر افتراضية والتي تشجع الزوار على العودة هي إيجاد برنامج يحدث التمويل فيه (ويبدو أنه يحدث فيه) من طرف البائع بالوساطة (أي ضمن واجهة المتجر) بدلاً من الحاجة إلى التسليم إلى التاجر قبل حدوث عملية الشراء. على كل هل تريد أن يقوم زوارك بالنقر على وصلة منتج تقوم بأخذهم إلى موقع التاجر وتبقيهم هناك؟ لا. أنت تريدهم أن يضيفوا واجهة متجر كعلامة للعودة إليه واستخدامه لعمل كافة مشترياتهم المستقبلية من خلالك. إن البرامج المقدمة من قبل في ستور ونيكست تشينج على سبيل المثال تمكن البائعين بالوساطة من قبول طلب منتج وتسيير تحويل بطاقة الإئتمان وإظهار صفحة تأكيد الطلب كل ذلك بدون أن يحتاج الزوار إلى مغادرة واجهة متجرهم.

إنه لمن المهم أن تظهر واجهة متجر بحيث تتمكن من تحقيق طلبات زبائنك بدلاً من الذهاب مباشرة إلى موقع التاجر إذا كنت تريدهم أن يعودوا.

Affinia:

باستخدام ضريبة Affinia المجانية على الشبكة يمكن لأي شخص إنشاء واجهة متجر ديناميكية مخصصة (بيئة تسوق افتراضية) في حوالي خمس دقائق. يمكن استخدام أفينيا لتقديم بيئة تسوق تقدم منتجات ذات علاقة محددة لزوار موقعك. إن واجهة متجر أفينيا الخاصة بك تخزن على مزود شبكة أفينيا وبذلك فكل ما عليك القيام به هو إضافة وصلة إلى واجهة

متجرك على صفحة موقعك. أو يمكنك إنشاء واجهة متجر ليست جزءاً من أي موقع على الإطلاق؛ أي أن تصبح واجهة متجر هي موقعك على الشبكة. انتبه فقط بأنه من الأكثر صعوبة النجاح بواجهة متجر لأنه عليك أن تقدم بعض القيمة الإضافية لإغراء الناس للزيارة ونواجه الأمر. إنه من الصعب بما فيه الكافية أن نستحوذ الانتباه من أجل موقع على الشبكة يحوي أطنان من المحتوى فسيكون من المستحيل افتراضياً أن يتم ملاحظته إذا لم تقدم شيئاً على الإطلاق.

تروج أفينيا لأكثر من 1000 تاجر لكنه لسوء الحظ لا يمكنك معرفتهم عندما تبدأ، إن تركيز أفينيا هو على وضع المنتج وليس على فرص العلامة المساعدة للتاجر. إن العملية تسير كالتالي: تقوم أنت باختيار أنواع المنتجات التي تود إضافتها إلى واجهة متجرك وتقدم لك أفينيا قائمة بالمنتجات الموجودة من التجار المشاركين. نعتزف بأن هذا محبط بعض الشيء إذا كنت مهتماً بالترويج لتاجرك الإلكتروني المفضل، لكن ما لا تذكره أفينيا (عند هذه الكتابة) هو أنه يمكنك البحث حسب اسم التاجر لإيجاد المنتجات المتوفرة كمنتجات بيع بالوساطة لا يهم كيفية إيجادك للمنتجات لعرضها في واجهة متجرك؛ فقط طالما تختار الأنواع الصحيحة من المنتجات مما يعني إما أنها ذات علاقة بمحتوى موقعك أو بالمنحى الذي اخترته لواجهة متجرك المنفردة.

تلميح آخر: باستخدام أفينيا يمكنك تخصيص بعض متغيرات التصميم (الألوان، أنواع الخطوط،... إلخ) ولكنه من المحتمل أن لا تتمكن من مطابقة واجهة المتجر مع موقعك تماماً. إن هذا يجعل أفينيا كخيار ضعيف لمواقع الماركات التجارية القوية وعلى العكس فإن بساطتها تجعلها خياراً جيداً للأشخاص الذين يحاولون كسب دخل إضافي.

كسب المال :

كم من المال يمكنك كسبه؟ كل واحد من تجار أفينيا يضع أجره لمنتجه وأفينيا تقتسم هذه الأجرة مناصفة معك كمالك لواجهة المتجر. إن حصتك عادة ما تكون بين 0,03 و 0,05 دولار لكل نقرة عبر الموقع لكل تاجر. تذكر عند اختيارك للمنتجات بأنه يمكنك كسب نفس الكمية من المال سواء قام المتسوق بالشراء أم لا، بغض النظر عن سعر المنتج.

تجربة التسوق :

- إليك كيف تكون تجربة زوارك لبيئة التسوق في واجهة متجر أفينيا:
- 1 - ينقر زبونك على وصلة إلى واجهة متجرك التابعة لأفينيا من خلال موقعك على الشبكة، أو من خلال ملقطك على Clip.com أو سطر التوقيع في رسالة بريدك الإلكتروني أو من أي مكان آخر قمت بالترويج لوصلتك فيه. ثم يتم نقره إلى واجهة المتجر المستضافة من قبل أفينيا.
 - 2 - يجول زائرنا في واجهة متجرنا وهو يقرأ - ونحن نفترض - محتواها المغربي والمكتوب بعناية وبالطبع يجد منتج يود شراءه. ينقر الزبون على زر «اذهب إلى صفحة التاجر لشراء هذا المنتج».
 - 3 - تطلق أفينيا نافذة متصفح جديدة تحوي على صفحة منتج التاجر. يدخل الزبون معلوماته البريدية، ومعلومات الوترة، وهكذا، لوضع الطلب على موقع التاجر. (اعتباراً من هذه النقطة فإن التاجر «يملك» الزبون، وكافة المشتريات عبارة عن تحويلات خاصة بين الزبون والتاجر).
 - 4 - بعد أن ينهي الزبون عملية الشراء يقوم بإغلاق المتصفح ويعود (نرجو ذلك) إلى نافذة المتصفح التي تحوي واجهة متجرنا. ثم بإمكانه بعد ذلك الاستمرار بالتسوق من واجهة متجرنا وذلك بفتح نوافذ جديدة عندما يحين وقت الشراء.

للإعادة: إن الجزء الجيد حول هذا السيناريو هو أن التحويل يصبح

المسؤولية الكاملة للتاجر. على أية حال فإن هذا هو أيضاً الجزء السيء، سيء لأن التحويل هو المسؤولية الكاملة للتاجر وبالتالي فإن زوارك لا يمكن أن يصبحوا فعلاً زبائنك عوضاً عن ذلك فهم ببساطة، المحولين من قبلك والذين يصبحون زبائن التاجر. إن هذا مهم خاصة إذا كان قصدك هو تقديم واجهة المتجر هذه كخدمة إضافية مقدمة من قبل موقعك ذو المحتوى. أنت لا تريد زبائنك أن يلفتوا عليك عندما يريدون عمل شراء مشابه. والأسوأ هو أنك لا تريد أن تظهر بأنك لا تستطيع تحمل نفقات استضافة متجر الخاص من أجل زوارك.

الخلاصة هنا؟ إذا كانت نيتك هي إضافة التجارة الإلكترونية إلى صفحتك الشخصية الرائعة والموجودة سلفاً في سبيل كسب بعض المال الإضافي بطريقة خلاقة وممتعة، إذاً أفينيا هي خيار جيد. فبعد كل هذا من السهل إيجاد منتجات ذات صلة من أي من تجارها على الشبكة والذين يزيدون عن الألف تاجر.

حسناً، هذه نظرة عامة حول أفينيا والآن لنذهب عبر سير عملية الاشتراك في البرنامج خطوة خطوة.

الخطوة الأولى: التسجيل (الاشتراك)

كما ذكرنا عندما تشترك مع أفينيا فإن واجهة متجر تنشأ من أجلك وتقوم أفينيا باستضافتها وصيانتها إن وظيفتك اختيار المنتجات التي تود عرضها على واجهة متجرك والترويج لها.

كعضو في أفينيا أنت تكسب أجرة مقطوعة لكل تحويل بالنقر عبر الموقع (على عكس النسبة المئوية على المبيعات) في كل مرة يقوم فيها أحد زوارك بالنقر على وصلة في واجهة متجرك والتي تقود إلى موقع تاجر مشارك.

تدفع أفينيا أجور تحويل الزبائن للأعضاء مرة كل ربع سنة. إذا لم يكن لديك على الأقل 25 دولاراً في حساب أجورك في نهاية أي ربع سنة، فإن أفينيا ستحتفظ بدفعتك حتى تصبح أجور تحويلاتك مساوية أو أكبر من 25 دولاراً وبالتالي سوف يقومون بإرسال دفعتك في الربع التالي.

للتسجيل في واجهة متجر أفينيا اذهب إلى www.affinia.com وقم

بالتالي:

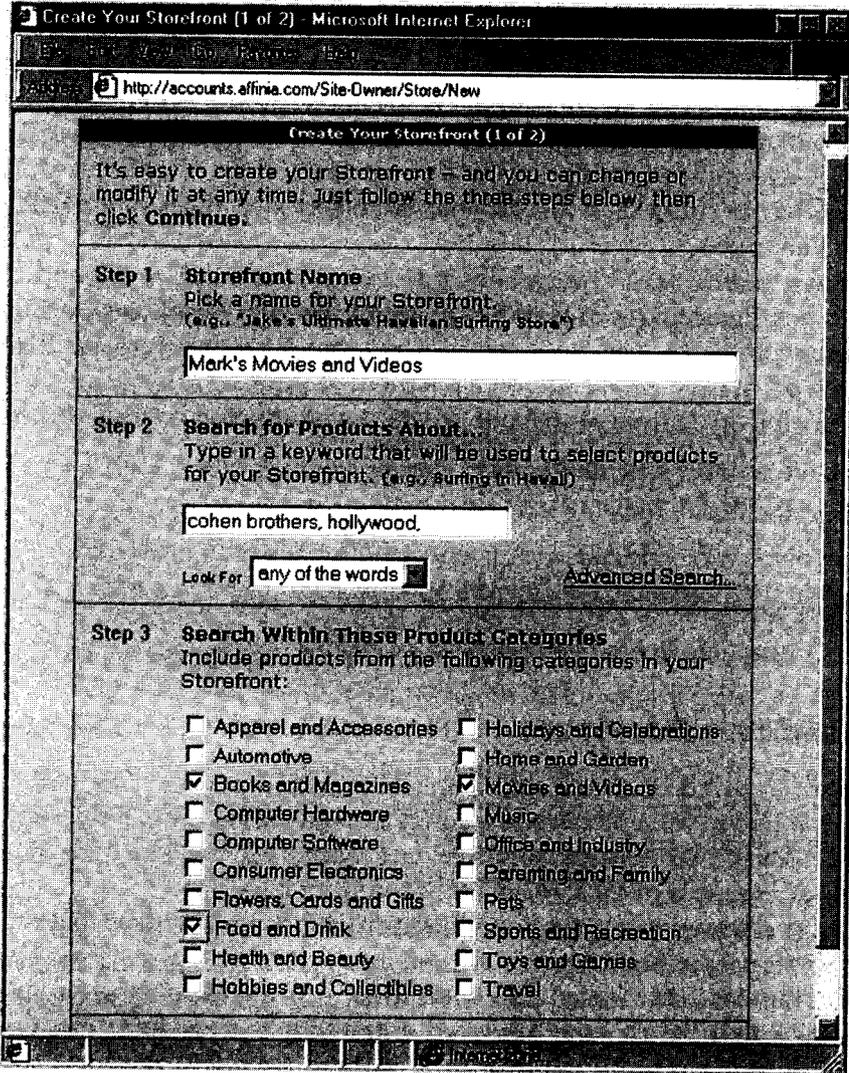
- 1 - انقر على وصلة ابني واجهة متجر الخاصة.
- 2 - ادخل عنوان بريدك الإلكتروني ثم قم باختيار اسم دخول وكلمة مرور.
- 3 - اقرأ اتفاقية العضوية ثم انقر موافق.
- 4 - انقر استمرار للبدء في إنشاء واجهة متجر.

الخطوة الثانية: بناء واجهة متجر

أولاً عليك اختيار اسم لواجهة متجر. خذ بعين الاعتبار أي المنتجات والخدمات تود بيعها واختر اسماً مناسباً يعتمد على قرارك هذا. على سبيل المثال متجر مارك اسم غير معبر، لكن مارك للأفلام وشرائط الفيديو اسم معبر. الشكل (6 - 2) هو مثال عن صفحة إنشاء واجهة متجر.

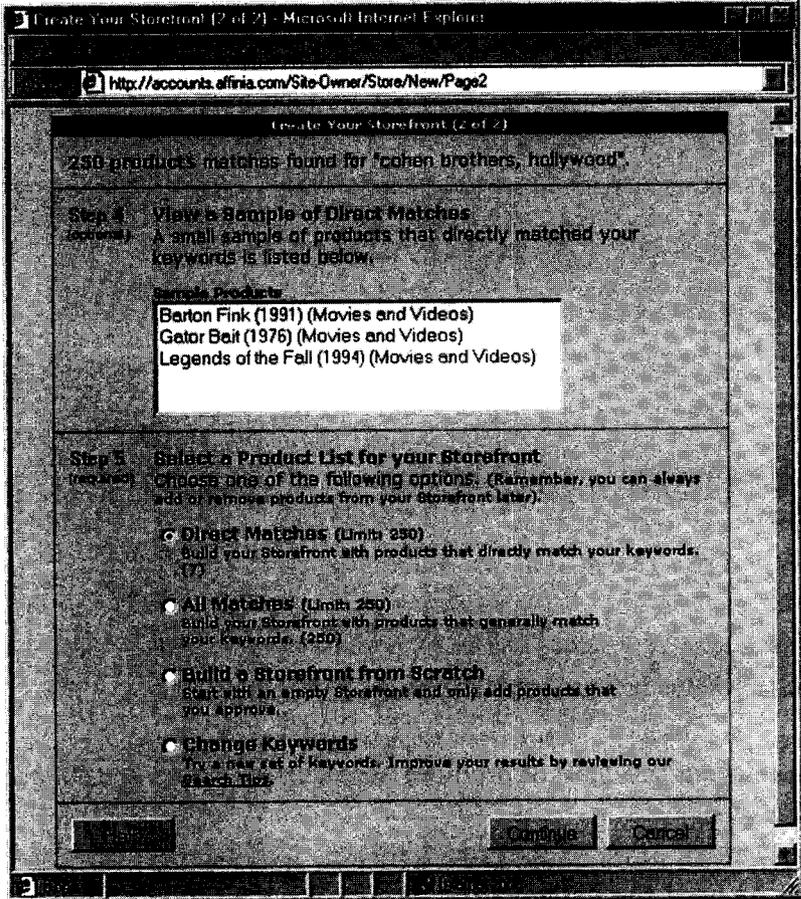
بعد اختيارك اسم لواجهة متجر، أدخل كلمة أساسية سوف تستخدم لاختيار المنتجات لمتجر ثم اختر أنواع المنتجات (في هذه الحالة، الأفلام وشرائط الفيديو) التي تود بيعها تعرض أفينيا قائمة مثال للمنتجات تكون مطابقة لإدخال الكلمة الرئيسية لنوع المنتج الذي اخترته كما هو موضح في الشكل (6 - 3) لاحظ بأن هناك 250 منتج طابقوا كلمة البحث الرئيسية.

«الأخوة كوهين، هولبود» وفئة المنتج «كتب ومجلات» و«أطعمة ومشروبات». يمكنك إضافة كل المنتجات التي تطابق مباشرة الكلمة أو الكلمات الرئيسية إلى واجهة متجر أو إضافة كافة المنتجات التي تطابق بشكل عام كلماتك الرئيسية أو إضافة فقط المنتجات التي توافق عليها أو



شكل 6 - 2: تسمية واجهة متجر على أفينيا.

إعادة إدخال كلمتك الرئيسية وإعادة البحث من جديد. تذكر بأن واجهة متجرك سوف تكون أكثر نجاحاً إذا قمت بانتقاء منتجاتك التي ستبيعها من خلالك (أي إنشاء واجهة متجر تخصصية)، كما ننصح باستخدام طريقة الموافقة على المنتج مما يعني بأنك سوف تقوم مبدئياً ببناء واجهة متجرك من الصفر خاصة إذا وجدت 250 منتج مطابق كما فعلنا. (من أجل أفكار رائعة



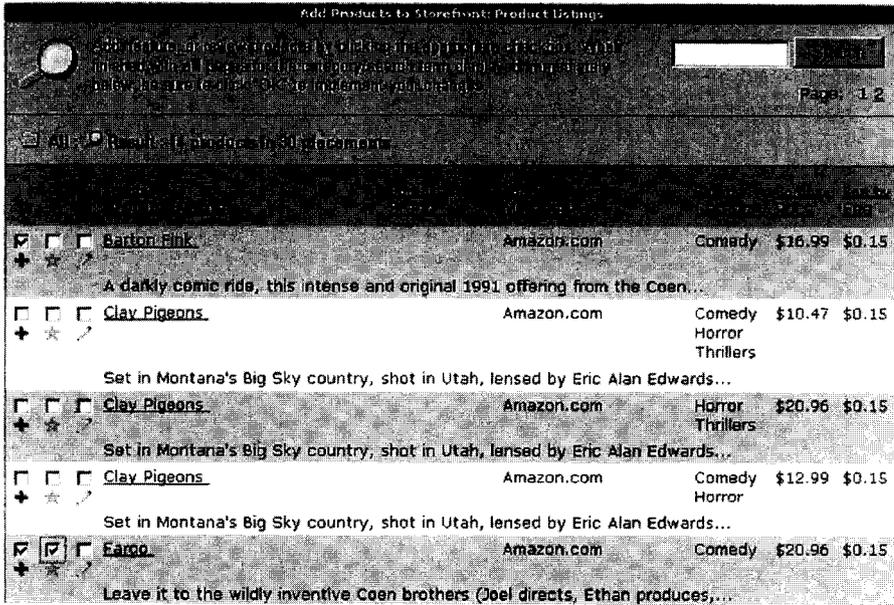
شكل 6 - 3: يا للعجب. لقد وجدنا 250 مطابقة بكلمتنا الرئيسية.

أكثر حول بناء واجهة متجر، اقرأ «الخطوات التسع لبناء واجهة متجر رائعة» على موقع أفينيا).

البناء من الصفر:

إذا قررت بناء واجهة متجر من الصفر فقم باختيار ابن واجهة متجر من الصفر على الصفحة الثانية من بناء واجهة متجر الخاصة بأفينيا. سوف تبدأ بواجهة متجر فارغة والتي سوف تضيف إليها المنتجات ببساطة من خلال النقر على خيار عدل واجهة متجر، ثم بالنقر على زر إضافة في قسم منتجات واجهة المتجر في واجهة متجر. سوف ترى الصفحة الموضحة في

الشكل (6 - 4). لاحظ أننا قمنا بإلغاء اختيار البنود التي لا نود بيعها.



شكل 6 - 4: صفحة إضافة المنتجات إلى واجهة المتجر من أفينيا.

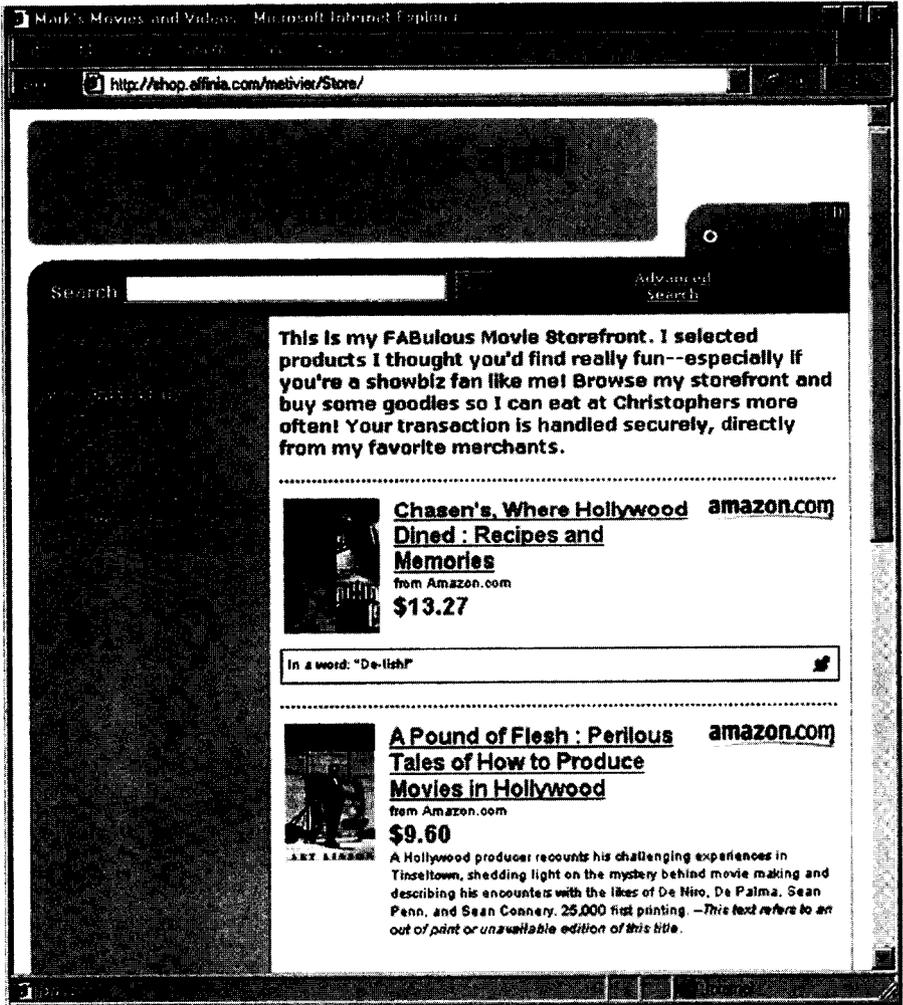
الخطوة الثالثة: تخصيص واجهة متحرك:

إن أفينيا تجعل من السهل إنشاء واجهة متجر ثم يمكنك من وضع شعار موقعك في مكان جيد ترويجياً على الصفحة. إن هذا النوع من العوامل المساعدة يجعل المتسوقين لديك يشعرون بالراحة عندما يتركون موقعك (على افتراض أنك تملك واحداً) وينتهي بهم الأمر على صفحة مستضافة من قبل أفينيا. على أية حال، إذا لم يكن لديك شعاراً فبساطة لن يكون لديك شيء تفعله لتوضيح هوية واجهة متحرك. بعض البدائل هي إضافة لون خلفية أو صورة أو تغيير الألوان أو إقحام بعض الصور GIF المتحركة. باختصار يجب عليك أن تكون خلاقاً للغاية لجعل واجهة متحرك

تظهر. على أقل تقدير يجب عليك :

- اختيار لوحة ألوان متميزة لإعطاء موقعك مظهراً وإحساساً متميزين .
- صياغة عبارة ترحيبية جيدة لواجهة المتجر تجذب الانتباه.
- اختيار مجموعة متجانسة من المنتجات أو التأكد من اختيارك تخصصي .

إن الشكل (6 - 5) يوضح مثلاً عن واجهة متجر مارك التابعة لأفينا.



شكل 6 - 5: واجهة متجر مارك للأفلام وشرائط الفيديو على أفينا.

لم يكن لمارك شعار لذا استخدم ترويسة الصفحة الافتراضية. إنها واجهة متجر لطيفة لكنها بدون موقع أب يحوي محتوى متميزاً ويوجه الزوار إلى واجهة متجرك وبالتالي فقد لا يرى شيكاً من أفينيا خلال وقت قريب. إذا كان شخصاً ذو شعبية فقد يكسب بضعة دولارات من الأصدقاء أفراد العائلة، والزملاء الذين يحترمون رأيه حول صناعة الأفلام. ولكن ليكسب مبلغاً جيداً من المال فهو يحتاج فعلاً إلى موقع جيد على الشبكة لتحويل حركة المرور الكثيفة للقيام بعمليات الشراء.

الخطوة الرابعة: انتبه لتلك التقارير وعدل حسب الحاجة

إن مواقع البيع بالوساطة الجيدة تحتاج إلى ترويج وتعديل مستمرين. إن مقدمي حلول البيع بالوساطة الجيدين مثل أفينيا يقدمون تقارير تمكنك من أولاً تعقب نجاح ترويجك ثم التعديل والتصرف بناءً على هذه النتائج. إن أدوات تقارير أفينيا على الشبكة تمكنك من رؤية تقارير النشاط (الأداء) والفوائد. عندما تقوم بتشغيل تقرير عائدات، يمكنك تحديد المدة (تاريخ البدء وتاريخ الانتهاء)، والصيغة (يومية أو شهرياً)، وصيغة التقرير (الإظهار على الشاشة أو الحفظ كملف يمكن استيراده إلى برنامج إكسل).

إن التقرير يعرض كالتالي:

- التاريخ.
- اسم المتجر (يمكن أن يكون لديك أكثر من واجهة متجر).
- الزوار المميزين (عدد الزوار الجدد).
- المنتجات التي تمت رؤيتها.
- النقرات عبر المواقع.
- النسبة المئوية للنقر عبر الموقع.
- متوسط قيمة أجرة النقرة.
- العائدات الكلية.

على البائعين بالوساطة مثل مارك مراجعة المعلومات الإحصائية المقدمة من قبل أفينيا بشكل منتظم لمتابعة نماذج الشراء والتأكد من أنه يوفر مساحة الرف الكافية للمنتجات المناسبة. إن صفحة واجهة المتجر الموضحة بالشكل (6 - 6) هي حيث يستطيع مارك تعديل مظهر وإحساس واجهة متجره إضافة إلى إعادة تركيب أو إضافة عروض منتجات إليها. إن القائمة التالية توضح بإيجاز الخيارات المتوفرة على صفحته:

ملخص الفئة على لسان الترحيب: تقدم المعلومات التي سوف تساعدك على تحسين عروض منتجاتك. إنه لمن المهم أن تفهم البيانات في هذه التقارير بحيث يمكنك استعمالها لاتخاذ قرارات جيدة حول أي المنتجات يجب تضمينها وكيف يمكن عرضها في واجهة متجرك. إن توضع المنتجات بشكل جيد يضيف قيمة إلى زوارك وعائدات أكثر بالنسبة لك.

تقارير الحركة والعائدات: تمكنك من رؤية إما الأداء العام لواجهة متجرك بالتفصيل أو أداء منتجات مفردة، أو فئات منتجات، أو فئات فرعية لمنتجات. استخدم هذه المعلومات لاتخاذ قرارات حول إضافة أو إلغاء أو التأكيد على منتجات معينة.

تقارير إدارة الحساب: وتحوي معلومات حول التجار الذين قاموا مجدداً بتغيير أجور التمويل الخاصة بهم. (لا تنسى: يمكن للتجار تغيير أجور التمويلات الخاصة بهم كلما أرادوا ذلك. في الحقيقة، يجب عليهم تغييرها كلما احتاج الأمر للبقاء ضمن دائرة المنافسة). راجع تقرير إدارة الحساب بشكل دائم لتبقى على اطلاع على مكتسباتك. إذا وجدت أن واحدة من عمولات منتجاتك المتوسطة المبيع قد ازدادت، فقد تود التأكيد على ذلك المنتج بالترويج له أكثر على واجهة متجرك للاستفادة من رؤية أفضل له في المستقبل. على الجانب الآخر، إذا وجدت أن منتج آخر يولد نسبة عمولة أقل، فقد تود إلغاء ذلك المنتج لإفساح المجال من أجل بند آخر أكثر ربحاً.

تقارير محتوى المتجر: يمكنك من رؤية المعلومات حول المنتجات في واجهة متجر، بالإضافة إلى قائمة بفئات المنتجات الأكثر مبيعاً: إن هذا سوف يساعدك في تقرير أي من الأنواع المختلفة من المنتجات يجب عليك الاهتمام بضمه إلى واجهة متجر.

ميزة الرسوم البيانية: تريك ثلاثة رسوم بيانية مختلفة (عند كتابة هذه السطور).

الأول يوضح عدد المرات التي قام بها زوارك برؤية معلومات إضافية حول المنتج.

الثاني يوضح كم مرة قام زوارك بالنقر عبر الموقع إلى موقع التاجر.

الثالث يوضح قيمة العائدات التي كسبتها.

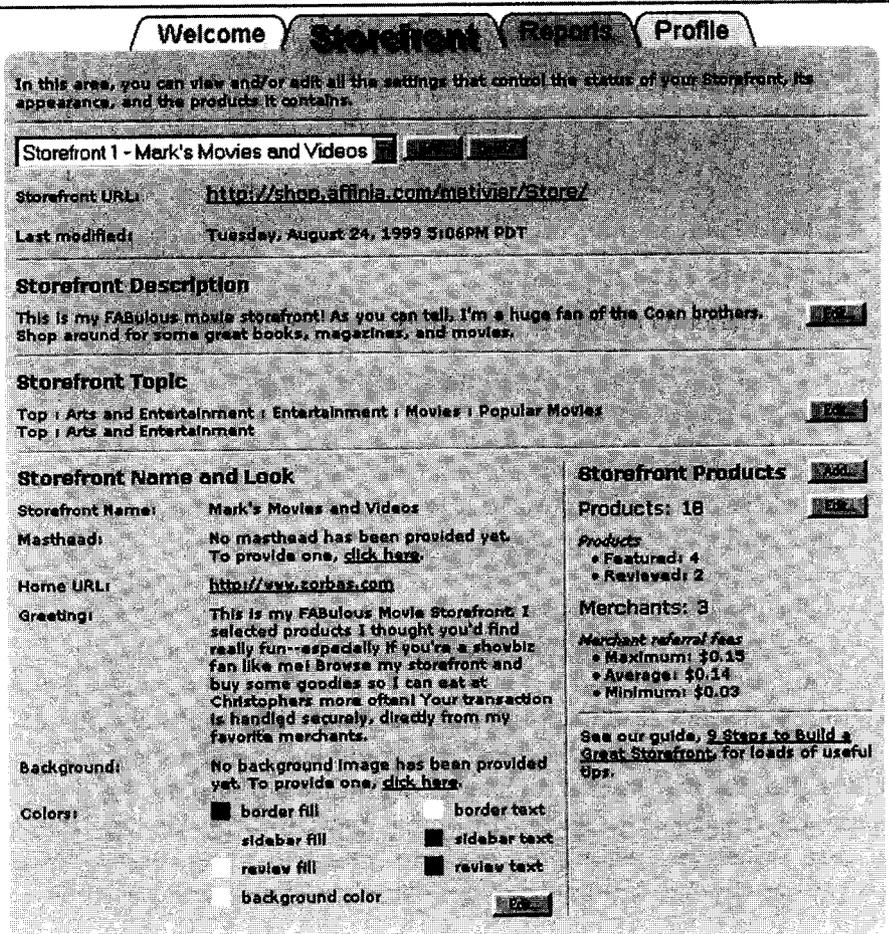
الخطوة الخامسة: رُوِّج وأعد الزيارة

إن الفصل العاشر «زيادة النقرات والبيع أكثر على موقعك»، يحتوي على عدد من الأفكار الجيدة للترويج لموقعك للبيع بالوساطة وتؤكد بأن تقوم بمراجعة تلميحات أفينيا للترويج لواجهة متجر على www.affinia.com/site-owners/promote.html.

هناك سوف تجد بذور أفكار تسويقية جيدة، مثل إضافة عنوان الإنترنت لواجهة متجر إلى كل بريد إلكتروني تقوم بإرساله وإظهار واجهة متجر بشكل ترويجي على موقعك الموجود على الشبكة والكثير غير ذلك.

:VStore

تمكنك في ستور من إنشاء واجهة متجر افتراضية مخصصة مجاناً خلال دقائق. تدعو في ستور بائعيها بالوساطة «شركاء»، وتعطيهم نسبة عن كل مبيع يحدث على واجهة متجرهم (تبقى في ستور نسبة مئوية صغيرة



شكل 6 - 6: إعداد صفحة واجهة متجر مارك من أفينيا.

كأجر لتقديم تلك الخدمة). إن مجال عمولات في ستور ما بين 5٪ إلى 25٪.

إن النسب المئوية يقوم باعتمادها تجار المنتج، ويمكن للقيمة أن تتغير اعتماداً على التوفر والتسعير. عند هذه الكتابة، فقد أصبحت عمولات في ستور كالتالي:

■ الكتب: من 5 - 20٪.

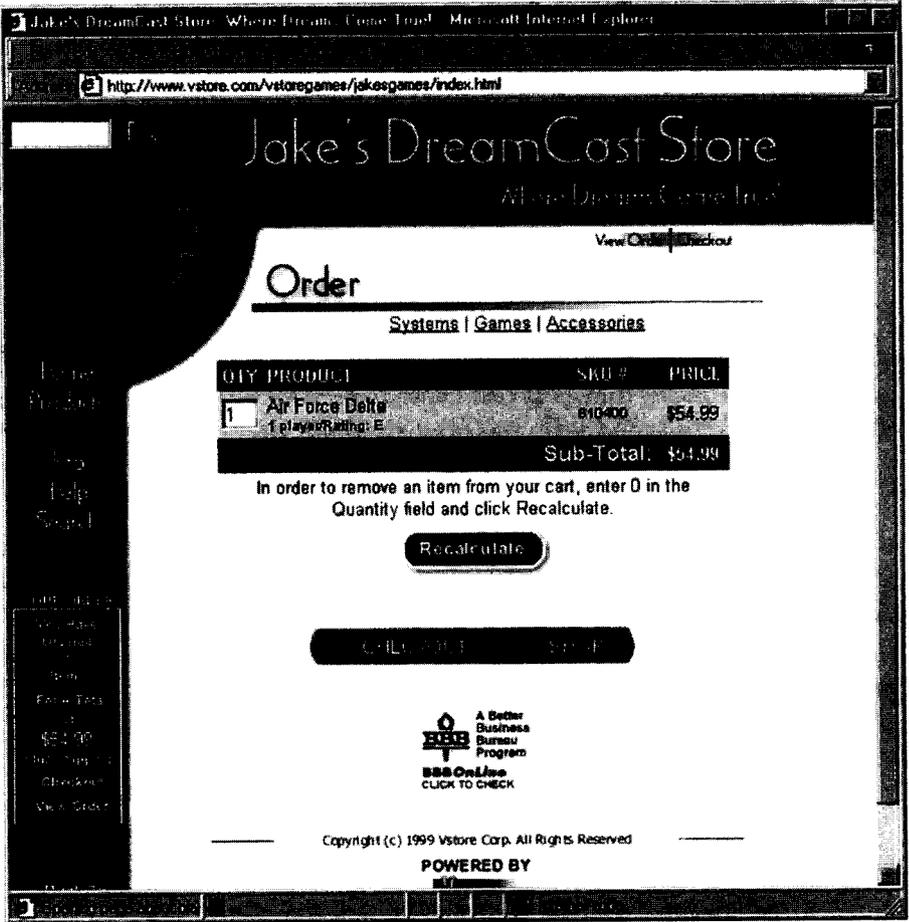
■ الأفلام: من 5 - 25٪.

- الموسيقى: من 5 - 15٪.
- البضائع الرياضية: من 10 - 25٪.
- منتجات مختلفة أخرى (إلكترونيات وألعاب): من 5 - 25٪.

تجربة التسوق:

إليك كيف تكون تجربة زوارك في بيئة التسوق الخاصة بفي ستور يقوم زبونك بالنقر على وصلة إلى واجهة متجرك من في ستور من خلال مواقعك الموجودة على الشبكة، أو من خلال ملقطك على clip2.com أو سطر التوقيع في بريدك الإلكتروني، ويتم أخذه إلى واجهة متجرك المستضافة من قبل في ستور والتي تعكس بشكل مثالي مظهر وإحساس موقعك المحول منه (إذا كان لديك واحداً بالطبع). يقوم زائرُك بتصفح واجهة متجرك، ويتمتع في محتواها المغربي والمكتوب بعناية (بما فيها أوصاف وأسعار المنتجات)، ونأمل بأن يجد منتج يود شراءه من موقعك. عند تلك النقطة، ينقر الزبون زر «اشترى» لإنهاء عملية التحويل. الشكل (6 - 7) يوضح مثلاً عن صفحة سوف يراها المتسوقون بعد نقرهم لزر «اشترى» على واجهة متجر دريم كاست الخاصة بـ جيك.

يستمر الزبون بالتسوق بحيث يقوم بإسقاط المواد في عربة التسوق الخاصة بفي ستور. عندما يكون الزبون مستعداً للخروج، فإنه يقوم ببساطة بالنقر على زر الخروج. إذا كان الزبون هو أحد زبائن في ستور سلفاً (أي أنه قام بالشراء من أي واجهة متجر تابعة لفي ستور)، فكل ما يقوم به هو إدخال عنوان بريده الإلكتروني وكلمة المرور للتسجيل وإنهاء عملية الشراء. أما الزبائن الجدد فيجب عليهم النقر على زر «استمرار» لفتح حساب لدى في ستور والذي يمكن لهم استخدامه في أي واجهة متجر تابعة لفي ستور. لن يكون زبائنك ملزمين في أية نقطة للخروج من موقعك لإتمام عملية الشراء.



شكل 6 - 7: يقوم الزوار بالشراء مباشرة من موقع دريم كاست الخاص بـ جيك.

البدء:

هناك خمسة خطوات لبناء واجهة متجر من في ستور:

- 1 - اختر نوع متجر.
- 2 - انشئ حساب لدى في ستور.
- 3 - اختر تصميمًا للمتجر.
- 4 - خصص واجهة متجر عن طريق تسميتها وإضافة سطر وصف واختيار المنتجات التي تشكل أسلوباً.

5 - أخبر في ستور إلى أين تريد إرسال شيك عمولاتك .

اختر نوع المتجر :

مع خدمة في ستور، يمكنك الاختيار من مجالات واسعة من أنواع المتاجر: متاجر ممتازة (للكتب والأفلام والرياضة)، الرياضة والنشاطات الخارجية (من البيسبول إلى التخييم)، الكتب، الموسيقى، الأفلام، ألعاب الفيديو، الإلكترونيات، و - المفضلة لدينا - النهج (كالطيران، أو متجر إفيس). كل نوع متجر يقدم مجالاً مختلفاً من النسب المئوية للعمولات لذلك إذا كنت مهتماً بأكثر من نوع من المتاجر ولكنك لا تريد أن تبني أكثر من واحد، فقم بالمقارنة بين أشكال العمولات .

أنشئ حساباً:

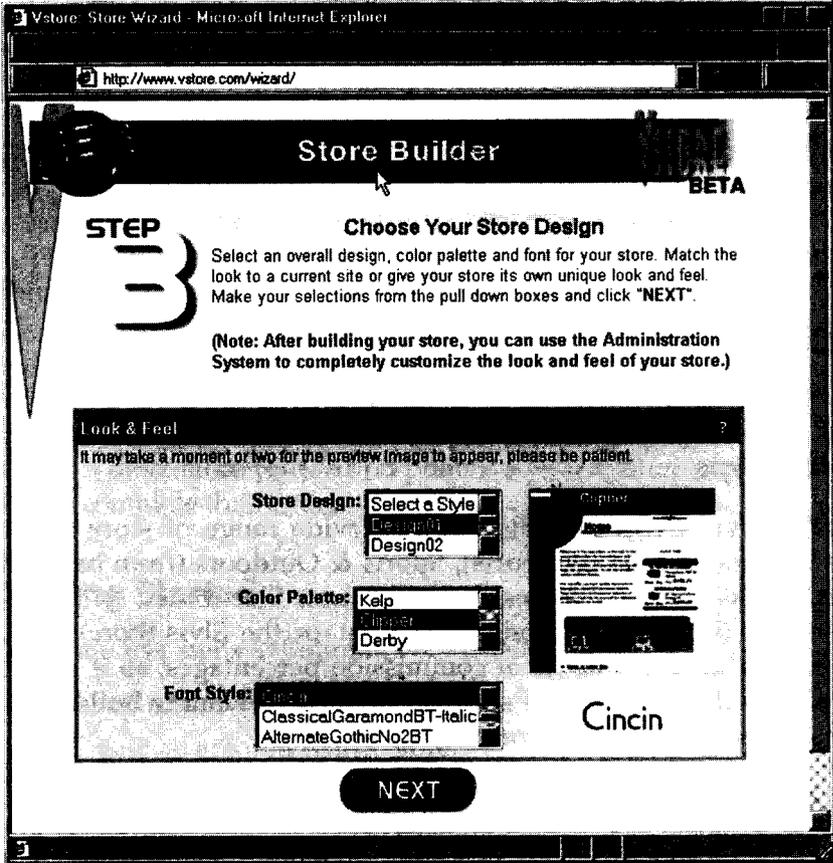
إن إنشاء حساب يتألف من إدخال اسمك الكامل، وعنوان بريدك الإلكتروني وكلمة المرور من أجل الدخول. إنها واضحة للغاية، وتستغرق حوالي 10 ثواني لإنهاءها .

اختر تصميماً:

إن اختيار التصميم هو بلا شك أكثر النواحي متعة في الاشتراك بقي ستور. إذا كنت تتوقع أن تستخدم موقعك الموجود (على افتراض أنك تملك واحداً) كواجهة لواجهة متجر، فعندما تقوم باختيار التصميم العام، ولوحة الألوان، ونوع الخط لمتجرك، تأكد بأنك تقوم بمطابقتها الشبكة، فحاول إعطاء شكل وإحساس أكثر تميز أو قابلية للتذكر.

في كل مرة تقوم فيها بالنقر على تصميم أو لوحة ألوان أو خط مختلف فإن في ستور تقوم باستعراض ما سيكون عليه شكل موقعك باستخدام هذه الاختيارات. أولاً اختر تصميماً واستعرضه. هل أعجبك؟ ممتاز. والآن اختر لوحة ألوان لتصميمك. وأخيراً اختر شكل الخط. تذكر

بأنه يمكنك تخصيص واجهة متجر لاحقاً، لذا إذا لم تكن راضياً 100٪ عن استعراض الصفحة فلا تقلق. الشكل (6 - 8) يوضح صفحة اختيار تصميم متجر. لاحظ بأننا اخترنا التصميم الأول ولوحة ألوان كليبر ونوع الخط .cincin

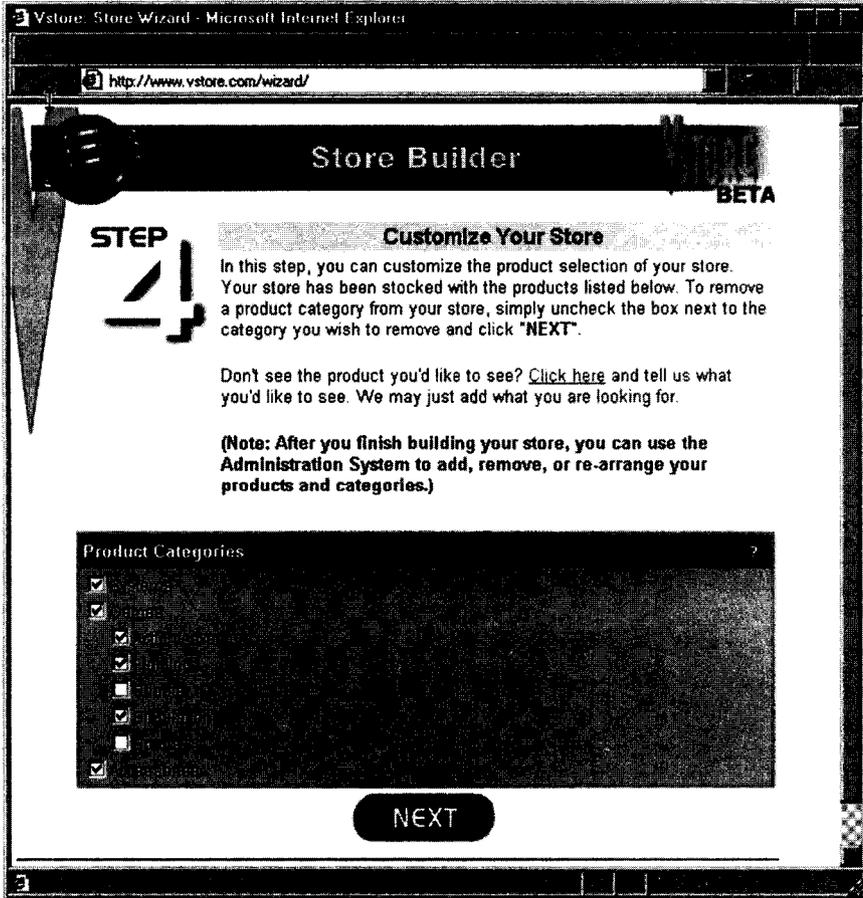


شكل 6 - 8: اختيار تصميم واجهة متجر على في ستور.

خصص واجهة متجر:

تقوم في ستور بشكل تلقائي بتصنيف واجهة متجر اعتماداً على نوع المتجر الذي اخترته. إذا لم تكن موافق على الخيارات الافتراضية، فيمكنك

تخصيص عروض منتجاتك عن طريق إلغاء اختيار منتجات، كما هو موضح في الشكل (6 - 9). إذا لم تكن ترى المنتج (أو المنتجات) التي تود بيعها، فاستخدم الوصلة التي قامت في ستور بوضعها لإظهار استمارة طلب بضائع على صفحة اختر تصميم متجرك لطلبها.



شكل 6 - 9: اختيار عروض متجر.

يمكنك تخصيص واجهة متجرك على في ستور أكثر عن طريق تغيير اسمها، وشعارها الافتراضي (سطر الوصف)، ورسالة الترحيب للزبائن. تقوم «في ستور» أيضاً باختيار اسم نطاق افتراضي واسم دليل متجر

لك، والليدان يمكن لك تغييرهما أيضاً، كما فعلنا في الشكل (6 - 10).
أخيراً يمكنك إضافة وصلة عودة إلى واجهة متجرك لتوجيه زوارك رجوعاً
إلى موقعك على الشبكة.

http://www.vstore.com/wizard/ - Microsoft Internet Explorer

http://www.vstore.com/wizard/

Store Information

Store Name and Slogan

Store Name: ex: My Store Name
Max. 20 chars

Slogan:
Max. 45 chars

Homepage Text
This text shows up on the homepage of your store. You can modify the text below, or just use it as it is.

Intro Text:
Max. 800 chars

Store Location
Select from any of our different domain names to host your store. Select the domain name you would like to use and then enter in the name of the directory you would like to have within that domain (e.g. www.vstoreads.com/mystore). Please do not use any spaces.

Domain Name:

Store Directory: ex: mystorename
Please use lowercase letters and/or numbers only

Return Link
If you have an existing site, and you would like to have a link from your store back to your site, please check the box below and enter a link to the desired page of your site.

Click here to have a return link

شكل 6 - 10: تخصيص اسمك وموقعك.

احصل على المال:

الخطوة الأخيرة في إنشاء متجر الافتراضي هي إخبار في ستور إلى

أين تريدهم أن يرسلوا شيكات عمولتك. املاً معلومات الاتصال المطلوبة، بما فيها اسمك وعنوانك ورقم أو أرقام هاتفك. تأكد من قراءة شروط الاتفاقية. كشريك لـ في ستور فأنت تقبض بشكل ربع سنوي. على أية حال، يمكنك توليد تقارير مبيعات شهرية وتقارير عمولة محدثة في أي وقت عن طريق الدخول إلى قسم إدارة متجر في ستور.

صيانة واجهة متجر:

تقدم في ستور عدة أدوات يمكنك استخدامها للترويج لموقعك الجديد على في ستور، بما فيها بطاقات عمل شخصية، إعلانات بريد إلكتروني للأصدقاء والزبائن الخاصين، وتلميحات للاشتراك بمحركات البحث.

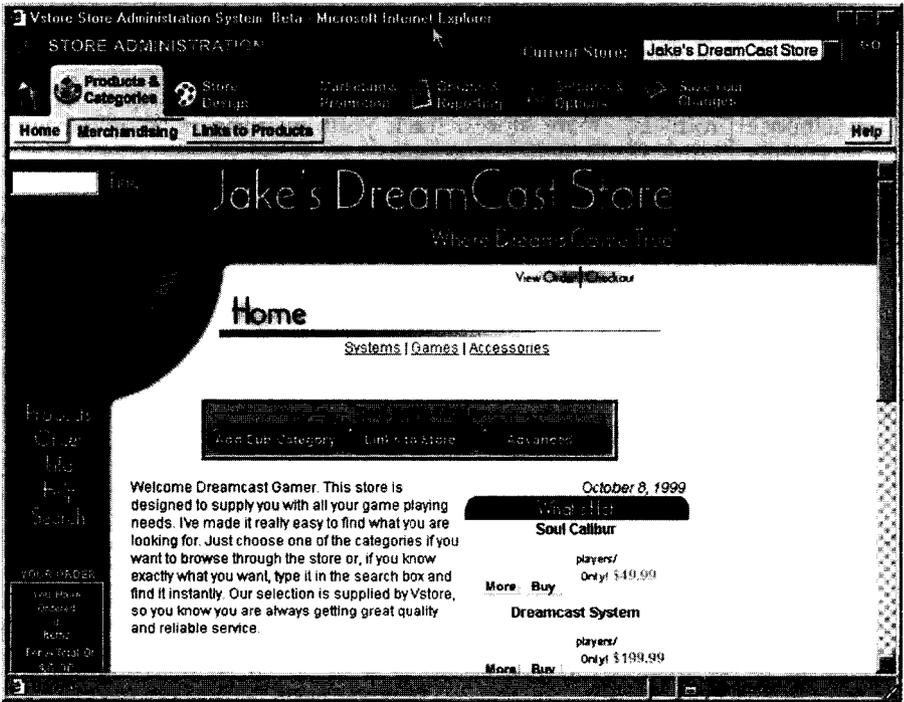
كما ذكرنا، يمكنك تغيير مظهر وإحساس متجرك الافتراضي كلما أردت ذلك كتغيير النص والوصلات على واجهة متجرك؛ و - في القريب العاجل - تحميل الصور وشيفرة html مخصصة لإنشاء وصلة مستمرة من موقعك الموجود على الشبكة إلى واجهة متجرك على في ستور.

الشكل (6 - 11) يوضح لسان الفئات والمنتجات الخاصة بـ في ستور على صفحة إدارة في ستور. يمكنك تعديل النص، أشكال الخطوط، قوائم المنتجات، والكثير غيرها كلما أردت ذلك.

يمكنك أيضاً رؤية تقرير المبيعات والعمولات عن طريق النقر على لسان التقارير والرسوم البيانية في قسم إدارة VStore بحيث يمكنك رؤية ما الذي يباع وما لا يباع.

:Next change

يأتي برنامج نيكست تشينج مع تطبيق خطوة خطوة يمكنك من تصميم وتوليد واجهات متجر يمكنك تضمينها في موقعك على الشبكة. يمكنك بيع



شكل 6 - 11: يقوم جيك بتعديل المنتجات في واجهة متجر.

منتج مفرد، أو فئة من المنتجات، أو خط منتجات كامل، باستخدام واحدة أو أكثر من واجهات المتجر المدمجة؛ كما يمكنك كسب ما يتراوح بين 10 و20% كعمولات على المبيعات المنجزة من واجهة متجرك التي تبدو كجزء لا يتجزأ من موقعك الخاص. أولاً، تقوم بإنشاء صورة تشير إلى متجرك (كزر اشترى الآن مثلاً) عندما يقرر زوارك القيام بعملية الشراء (وينقرون على زر اشترى الآن) تقوم نيكست تشينج بانتقاء أحدث معلومات عن المنتج وتقدمها لمستخدمك بنفس أسلوب موقعك. إن مزايا نيكست تشينج تمكّنك من:

- تصميم شكل وإحساس واجهة متجرك على الشبكة.
- الاختيار من مجموعة واسعة من أسماء المنتجات المعدة للبيع.

- اختيار منتجات، وإنشاء متاجر، وتتبع نتائجك، وإدارة حسابك ضمن بيئة واحدة.
- إنشاء أي عدد من المتاجر تريده.
- توليد تقاريرك الخاصة اعتماداً على إطار الزمن، أو المنتجات المباعة، أو المتاجر المفردة.

البداء:

إن إضافة واجهة متجر من نيكست تشينج إلى موقعك الموجود على الشبكة هي عملية بسيطة من ثلاث مراحل:

- 1 - التسجيل لدى نيكست تشينج.
- 2 - تصميم واجهة متجرك.
- 3 - إنشاء متجرك الخاص على الشبكة.

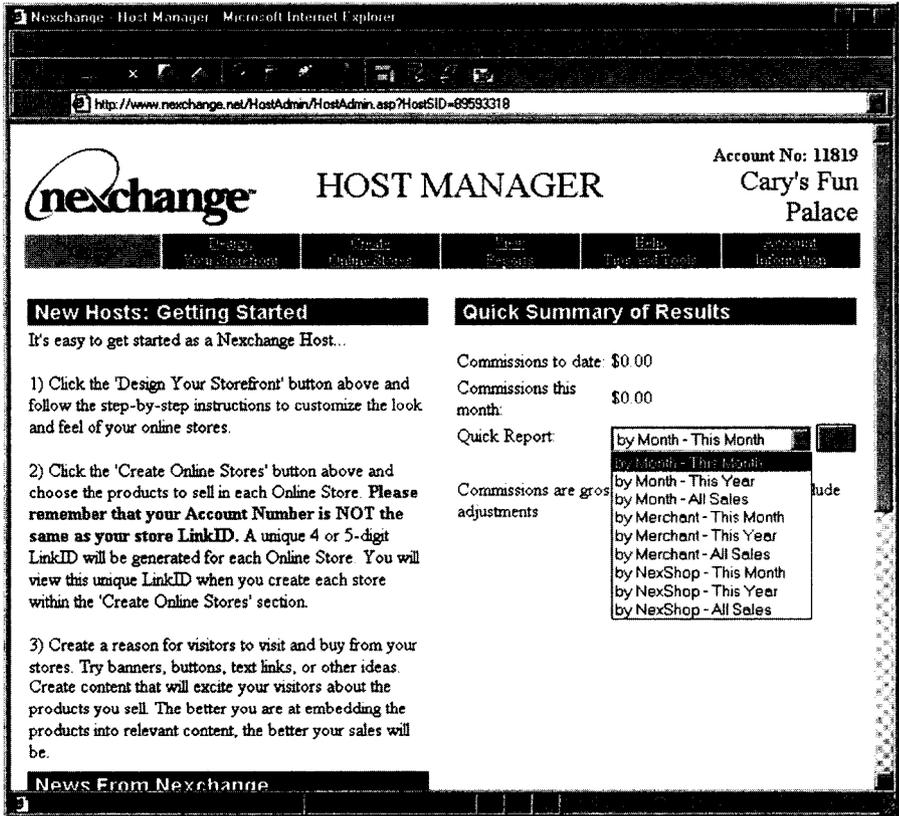
إن عملية تصميم واختيار المنتجات من أجل واجهة متجرك الجديدة من نيكست تشينج تستغرق حوالي 20 دقيقة. على أية حال ومع برنامج نيكست تشينج فيجب أن تتم الموافقة عليك من قبل كل تاجر تود بيع منتجاته قبل أن تتمكن من توليد شيفرتك من أجل واجهة المتجر. وخذ بعين الاعتبار بأنه يمكن رفضك من قبل تاجر بعد أن تكون قد أنفقت وقتك في تحضير واجهة متجرك.

التسجيل لدى نيكست تشينج:

للتسجيل لدى نيكست تشينج اتبع هذه الخطوات:

- 1 - اذهب إلى نيكست تشينج (www.Nextchange.com) وانقر على وصلة ابن متجرك على الشبكة الآن.
- 2 - املأ استمارة التسجيل.
- 3 - اقرأ شروط الاتفاقية ثم انقر على موافق.

4 - ادخل اسم المستخدم وكلمة المرور (مرتين) ثم انقر على إرسال تظهر صفحة إدارة المستضيف كما هو موضح في الشكل (6 - 12). الآن حان الوقت لتصميم وإنشاء واجهة متجرك.



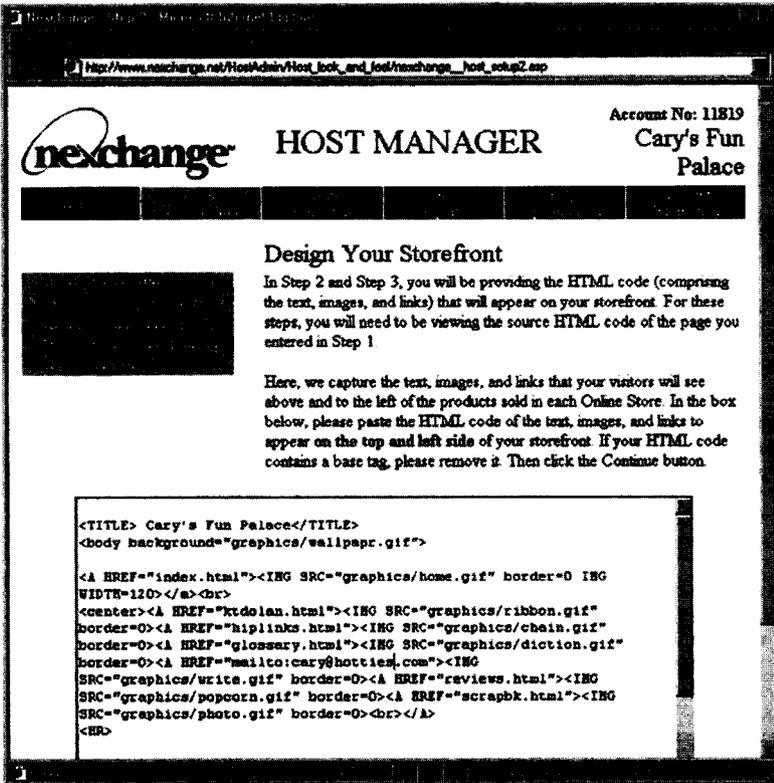
شكل 6 - 12: إدارة المستضيف الخاصة بـ Cary's Fun Polace

صمم واجهة متجرك:

إن تصميم واجهة متجرك على نيكست تشينج تتألف من نسخ شيفرة html من أجل صورك، نصوصك، ووصلاتك من موقعك الخاص الموجود على الشبكة ولصقها ضمن نافذة نصية. إن هذا يمكن نيكست تشينج من

تقديم واجهة متجرك باستخدام الشكل نفسه، لضمان أن واجهة متجرك سوف تبدو أكثر شبهاً قدر المستطاع بموقعك على الشبكة:

- 1 - انقر على «صمم واجهة متجرك».
- 2 - ادخل عنوان موقعك على الشبكة (والذي يحوي النص والوصلات والصور التي تود استخدامها على واجهة متجرك الجديدة).
- 3 - الصق شيفرة html الخاصة بالنص والصور والوصلات التي تودها أن تظهر على أعلى ويسار واجهة متجرك ضمن النافذة النصية المقدمة وانقر على استمرار. الشكل (6 - 13) يوضح مثلاً عن شيفرة html من أجل موقع Cary's Fun Palace.



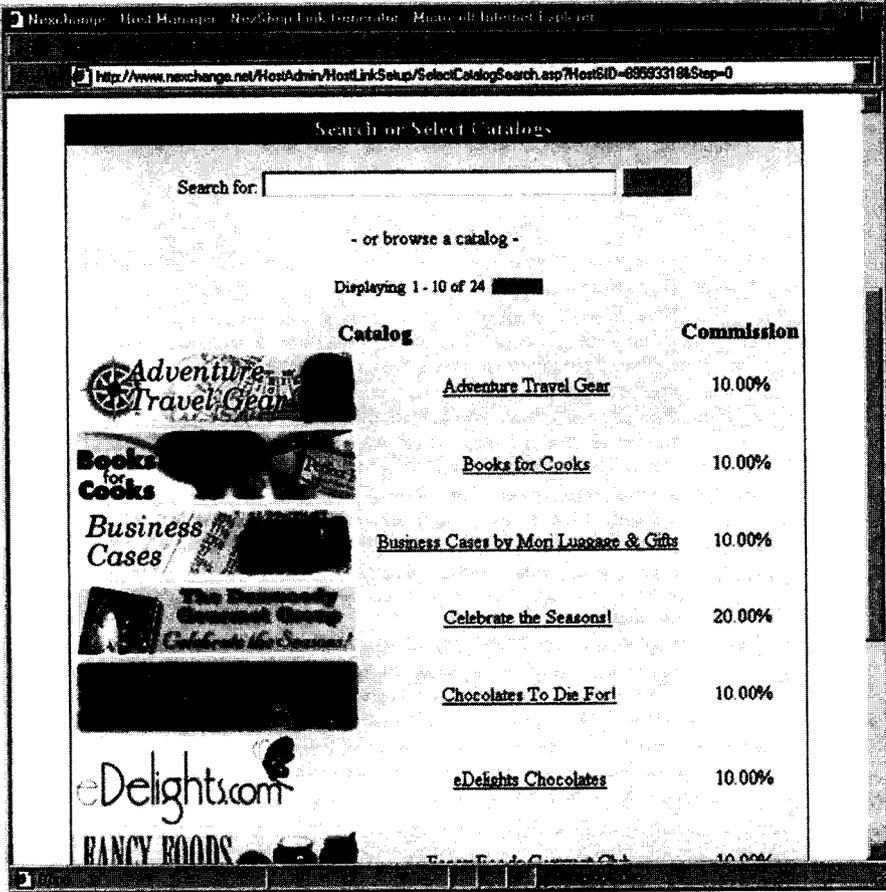
شكل 6 - 13: شيفرة html من أجل النص والوصلات والصور الخاصة بموقع Cary's Fun Palace.

- 4 - انقر على «تقييم» لعل نيكست تشينج تفحص الوصلات والصور من أجل واجهة متجرك الجديدة، لضمان بأنها حية وتقود إلى الأماكن الصحيحة.
- 5 - انقر على «حفظ».

إنشاء متجرك على الشبكة:

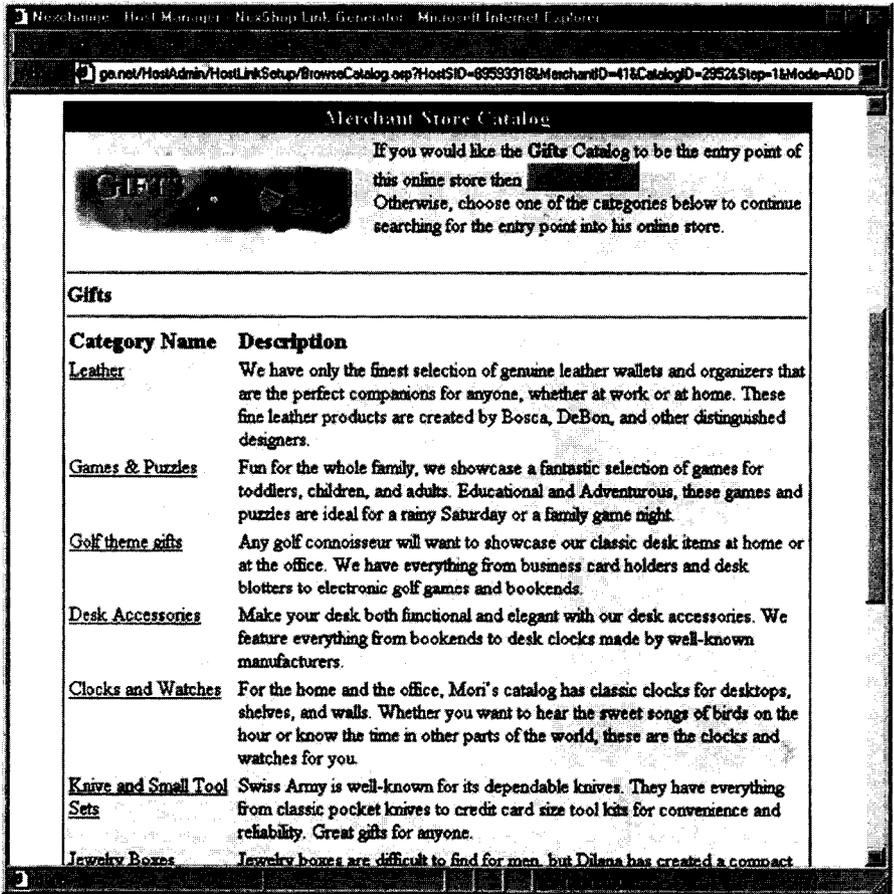
عندما تقوم في البداية بإنشاء متجرك على الشبكة على نيكست تشينج، يجب عليك اختيار بعض المنتجات لبيعها. يمكنك اختيار كتالوك لتقدم لزيائتك اختياراً واسعاً؛ أو فئة منتجات، لتقديم تشكيلة من المنتجات؛ أو منتج معين. إن الإرشادات التالية توضح كيفية إنشاء صفحة مدخل لواجهة متجرك لاستخدام منتجات معينة.

- 1 - انقر على زر «البحث عن منتج للبيع» وتظهر صفحة البحث أو اختيار كتالوك كما هو موضح في الشكل (6 - 14).
- 2 - انقر على التاجر الذي تود بيع منتجاته على موقعك يظهر كتالوك المتجر الخاص بذلك التاجر، كما هو موضح بالشكل (6 - 15).
- 3 - انقر على اسم فئة لعرض المنتجات الخاصة بتلك الفئة. تظهر لائحة من المنتجات من تلك الفئة كما هو موضح في الشكل (6 - 16).
- 4 - اختر المنتج الذي تود بيعه وانقر على «انقر هنا»! لإنشاء نقطة دخول إلى متجرك على الشبكة.
- 5 - ادخل عنوان الإنترنت الذي تود من زوارك بالعودة إليه بعد انتهاءهم من التسوق.
- 6 - ادخل اسماً لمتجرك على الشبكة لكي تتمكن نيكست تشينج من توليد وصلة html لمتجرك الجديد على الشبكة. (تستخدم هذه الطريقة فقط ضمن صفحة إدارة المستضيف). انقر على «استمرار». إذا كانت هذه هي المرة الأولى التي تستخدم فيها تاجراً معيناً، تظهر صفحة تخبرك بأن التاجر سوف يراجع طلبك إضافة وصلات منتجاته لواجهة متجرك.



شكل 6 - 14: اختيار كتالوك منتجات لبيعها على موقعك.

- 7 - حالما تتم الموافقة عليك من قبل التاجر، انسخ والصق نص وصلة html ضمن شيفرة لموقعك على الشبكة.
- 8 - انشئ شريطاً إعلانياً لتقود مستخدميك إلى واجهة متجرك الجديدة باستخدام مكتبة صور نيكست تشينج (www.nextchange.com/imagelibrary) إذا لم تكن تريد استخدام واحدة من صور الشرائط الإعلانية المقدمة، يمكنك استخدام صورة أو وصلة نصية خاصة بك.



شكل 6 - 15: اختيار فئة منتجات.

هل واجهة متجر افتراضية مناسبة لك؟

يعمل البيع بالوساطة على أفضل وجه عندما توضع منتجات ذات علاقة قوية ببعضها ضمن سياق محتوى عالي الجودة لذلك تأكد من اختيار مقدم واجهة متجر يعطيك المرونة التي تحتاجها لتحقيق أغراضك العملية أو الشخصية. إذا لم تستطع إضافة أو تحديث المحتوى بشكل مستمر وسهل فاستمر بالبحث.

Merchant Store Catalog

If you would like the Games & Puzzles Category to be the entry point of this online store then [REDACTED] Otherwise, choose one of the products below to continue searching for the entry point into his online store.

Gifts : Games & Puzzles

Displaying 1 - 10 of 29 [REDACTED]

| Product | Name | Price | Your Commission |
|--|---------------------------------|---------|-----------------|
|  | <u>Sins-A-Long Puzzle</u> | \$14.95 | 10.00% |
|  | <u>Time Warp Challenge</u> | \$24.95 | 10.00% |
|  | <u>Traveling Backgammon Set</u> | \$34.95 | 10.00% |
|  | <u>Rush Hour Maze Puzzle</u> | \$15.00 | 10.00% |

شكل 6 - 16: اختيار منتج تودُ بيعه.

إذا كنت تروج لمنتجات من أجل موقع موجود على الشبكة فتأكد من إعطاء زبائنك وصولاً سهلاً إلى المنتجات ذات العلاقة. فإن هذا يعني بأنه ليس من الضروري عليهم أكثر من بضعة مرات للذهاب من صفحتك الشخصية إلى وصلات لمنتجاتك. إضافة لذلك فإن واجهة متجرك يجب أن تظهر أشبه ما يمكن لمحتوى موقعك الموجود أصلاً، الذي يجب أن يحتوي على وصلات كثيرة ضمن نفس السياق إلى واجهة متجرك. إذا لم يقدم مقدم واجهة المتجر تصميماً مسبقاً ومناسباً، مخصصاً واحداً عن طريق تعديل

شيفرة html بشكل مباشر. إذا لم تسمح الخدمة لك بتعديل شيفرة html فابحث عن خدمة أخرى يمكنك من عمل ذلك.

أخيراً وكخبير في هذا الموضوع، فإنه من المهم بأن تحافظ على مصداقيتك مع زوارك، (انظر الفصل العاشر «زيادة النقرات والبيع أكثر على موقعك»). إذا لم تكن تفعل شيئاً سوى تمرير زوارك إلى صفحة منتجات التاجر حيث يتم البيع النهائي. فاسأل نفسك فيما إذا كان ذلك يعطيك قوة علامة كافية للحفاظ على صورتك لدى زبائنك كمالك لاسم نطاقك على الشبكة. من الممكن أنه بعد ذلك كله وإذا كنت تروج لمنتجات عالية السعر، فقد يكون من الضروري لزوارك أن ينجزوا مبيعاتهم على موقع تجارة إلكتروني موثوق ومعروف حيث سيشعرون بالراحة عند إعطاء معلومات بطاقات انتمائهم. إضافة لذلك فقد يبدو لزبائنك بأن لديك شراكة ذات معنى مع تلك الشركة. من جانب آخر، إذا كنت جاداً في بناء العائدات على الشبكة، ولنقل بأنك تريد الوصول للنجوم وإقناع زبائنك بأنك جدير بتولي تحويلاتك في هذه الحالة تخطى التسليم للتاجر وابن متجرك الافتراضي الخاص باستخدام في ستور أو نيكست تشينج أو خدمة أخرى تسهل التحويلات ضمن بيئتك.

الخلاصة:

إذا كنت مهتماً بإنشاء شركات بيع بالوساطة مع تجار ذوي نفوذ وفي تمرير لزوارك من أجل بضعة سنتات لكل نقرة عبر الموقع فجرب أفينا. إذا كنت مهتماً بلعب دور تاجر إلكتروني حقيقي وموزع لتاجر معين فابن واجهة متجرك الافتراضية على بي فري أو لنك سير.