

الفصل العاشر

البيع والشراء عبر شبكة الإنترنت

١- البيع عبر شبكة الإنترنت:

للدخول إلى عالم التجارة الإلكترونية والاستفادة من إمكانياتها الهائلة التي تسمح لك بأن تعرض منتجاتك ويراها جميع المشتركين على شبكة الإنترنت في كل مكان في العالم وفي أي وقت من ساعات النهار والليل وبدون أي عطلات أو بمعنى آخر أن تدخل السوق المفتوحة لعالم الإنترنت وزيادة فرص البيع الحقيقية لمنتجاتك. فإنه من الضروري البحث عن مكان على هذه الشبكة يمكن من خلاله الدخول إلى هذه السوق.

وتكلفة الوصول إلى العملاء عبر الشبكة تكلفة منخفضة عما يمكن أن تتحمله في الحالات التقليدية.

وليس من المهم أن تبدأ بحجم كبير للحصول على عائد كبير فمن غير الضروري أن تحصل الشركات الكبيرة على الحجم الأكبر من المبيعات من خلال الإنترنت ففرصة البيع قد تكون متساوية بين من يعرض عدد قليل من المنتجات (١٠ منتجات مثلاً) وبين من يعرض خمسة أمثالها.

لذلك يجب اختيار الوسيلة التي يمكن من خلالها النفاذ إلى المتعاملين من خلال شبكة الإنترنت وفي نفس الوقت استغلال حاجاتهم للمعلومات، بعرض المعلومات التي يحتاج إليها العميل عن منتجاتك والتي يمكن عن طريقها تحفيزهم على الشراء.

ولا يقتصر البيع عبر الإنترنت على السلع فقط بل هناك أيضا الخدمات بالإضافة إلى بيع ناتج العقول البشرية من تكنولوجيا المعلومات والمتمثل في المعلومات وبرامج الحاسب.

وفيما يلي نموذجا لإحدى مواقع التسوق عبر الإنترنت:



لذلك يجب التحديد بدقة لذلك المنتج أو الخدمة التي ستقوم بعرضها على الإنترنت وتنوي بيعها لن يطلوها ثم بعد ذلك تبحث عن الأماكن التي يجتمع فيها المشترون أو العملاء على الشبكة لتذهب إليهم بمنتجاتك وهناك طرق متعددة يمكن استخدامها للوصول إلى العملاء نذكر منها على سبيل المثال الآتي:

- ◆ البيع من خلال البرامج التابعة.
- ◆ البيع من خلال المزادات.
- ◆ البيع من خلال البريد الإلكتروني.

◆ البيع من خلال الإعلانات المبوبة.

◆ البيع من خلال موقعة على الشبكة.

ونقدم فيما يلي عرض موجز لهذه الطرق.

١- البيع من خلال البرامج التابعة:

وفيها يتم إنشاء موقع على الشبكة وتعرض فيه منتجات وخدمات وتجار آخرين،
وحيثما يدخل أحد الزائرين إلى الموقع فإنه يختار سلعة أو خدمة وعليها شعار لموقع
البائع صاحب السلعة وحين ينقر الزائر على شعار الموقع أو على السلعة فإنه يتحول إلى
موقع التاجر الأصلي. وبعد إتمام عملية الشراء فإن صاحب الموقع العارض يحصل على
عمولة.

ومعنى ذلك أن البيع من خلال البرامج ما هو إلا بيع بالعمولة أو أن صاحب الموقع

يعمل كمندوب مبيعات للتاجر الأصلي.

وبطبيعة الحال فإن هذا النظام من البيع يتم بعد توقيع عقد اتفاق ما بين التاجر

الأصلي صاحب المنتج أو الخدمة وصاحب الموقع الذي يعرض المنتجات.



وهذا النوع من البيع سهل الاشتراك فيه، ولا يحتاج من صاحب الموقع إلى تخزين بضائع أو منتجات، ولكن بعد أن يعرف المشتري عنوان موقع التاجر الأصلي صاحب البضاعة فإنه سيتحول مباشرة إلى موقع هذا التاجر الأصلي دون أن يمر على هذا الموقع التابع الذي يعتبر بالنسبة للتاجر الأصلي والمشتري ليس إلا واجهة عرض.

٢- البيع من خلال المزادات:

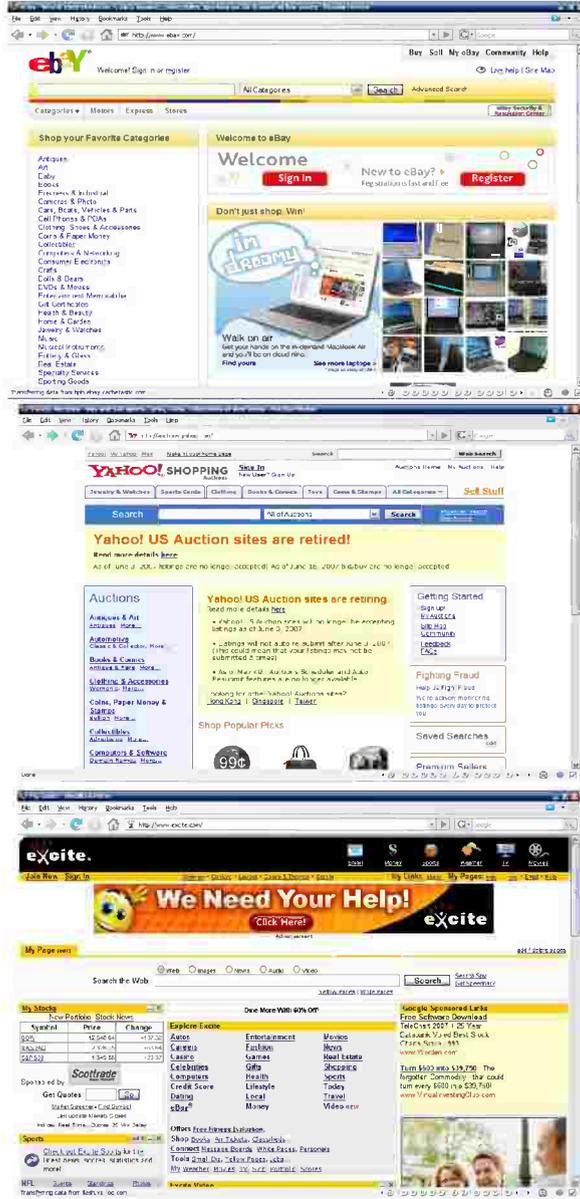
ويعتمد هذا النوع من البيع على الفكرة التقليدية لصالات المزادات حيث يتم عرض السلع المطلوب بيعها وفتح مزايده عليها بين الراغبين في الشراء وبسعر مبدئي يعرض فيه كل مزايده سعر أعلى من سابقة حيث توجد بعض المواقع المتخصصة في المزادات وعلى من يريد عرض بضاعته أو سلعته وبيعها من خلال المزاد عليه أن يملأ النموذج الموجود على أول شاشة بالموقع ويحدد فيها مواصفات سلعته ووصفا تفصيليا لها بالإضافة إلى صورة هذا المنتج مع تحديد السعر الأدنى الذي يرغب البيع به.

ويقوم الموقع بإجراءات المزايده المعروفة بين الراغبين في الشراء لذلك فإن هذه الطريقة من البيع يمكن الاشتراك فيها بأي شيء يمكن أن يباع أو يشتري، لأن الأمر لا يتطلب أكثر من صورة للشيء المراد بيعه ووصف كامل له وسعر مبدئي.

لذلك فإن أصحاب مواقع المزادات من مصلحتهم أن يوسعوا مجال معروضاتهم لزيادة عائداتهم وبالتالي لا يتخصصوا في نوع معين من المنتجات.

ولكن ذلك لم يمنع من وجود بعض المواقع المتخصصة في البيع بالمزاد لأصناف معينة مثل التحف والأشياء القديمة، أو أجهزة الحاسبات والطابعات ... الخ.

ومن أشهر مواقع المزادات بصفة عامة المواقع التالية:



وهناك أنواع متعددة للمزادات على شبكة الإنترنت:

- أ- المزاد التقليدي الذي يزايد فيه المشترون على السعر بمعنى أن البائع يعرض سلعته ولا يبيع إلا المشتري الذي يعرض أعلى سعر بين المشتريين.
- ب- المزاد الذي يحدد فيه البائع لنفسه السعر الذي يقبله لبيع سلعته ويترك المشتريين ليعرضوا الأسعار التي يقبلون بها الشراء وإذا لم يجد البائع أحد المشتريين يعرض سعراً يفوق أو يعادل على الأقل السعر الذي حدده لنفسه مسبقاً فإنه يحجب سلعته عن البيع.
- ج- المزاد الذي يشبه المناقصات ويعرض فيه المشتري الكمية المطلوبة من السلعة المطلوبة ويترك البائعين يعرضوا أسعارهم، ولا يشتري إلا من البائع الأقل سعراً وهنا الذي يحدد السعر البائع والاختيار يكون من المشتري.
- د- المزاد الذي يعرض فيه المشتري الكمية المطلوبة من السلعة وأيضاً السعر الذي يقبل به الشراء ويترك للبائعين فرصة القبول أو الرفض وبالطبع لا يشتري إلا من البائع الذي يقبل السعر المعروض عليه وهنا الذي يحدد السعر المشتري والاختيار يكون من البائع يعكس الطريقة السابقة.

٣- البيع من خلال البريد الإلكتروني:

تعتمد فكرة هذا النوع من البيع على استغلال إمكانيات البريد الإلكتروني والتي يمكن من خلالها إرسال رسالة إلى العديد من الأطراف في نفس الوقت. ومن المنطقي أن تكون رسالة البيع تشمل على البيانات والتفصيلات المختلفة التي تتعلق بالمنتج الذي ترغب في بيعه بالإضافة إلى البيانات الرئيسية والمهمة والتي ترغب في توصيلها إلى عميلك المحتمل.

ويمكن تلخيص هذه البيانات فيما يلي:

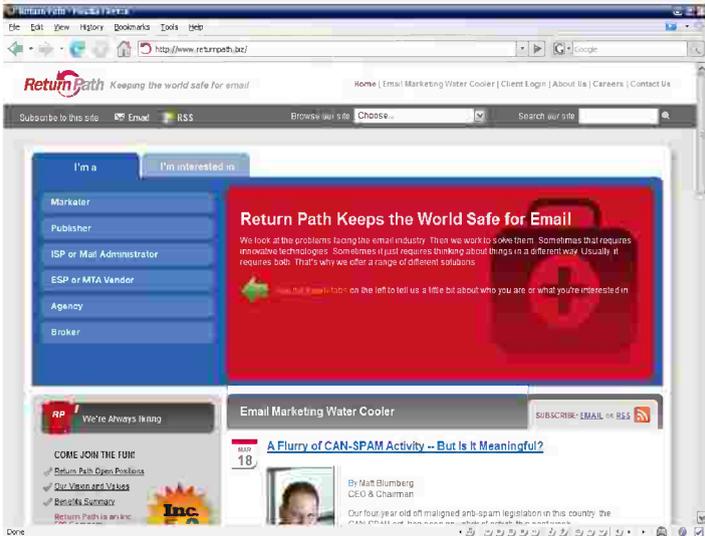
- أ- التعريف بالبائع وعنوان موقعة على الإنترنت وهو ما يعرف اختصاراً بـ (URL)
- ب- قائمة بالسلع التي تعرضها للبيع مقسمة حسب المجموعات المختلفة تسهيلاً لعمليات الاختيار والعرض.
- ج- خصائص السلع المعروضة وبياناتها التفصيلية.

ونظراً لأنه يمكن إرسال إعلانات المنتجات المعروضة للبيع إلى جميع عناوين البريد الإلكتروني، إلا أن ذلك الأسلوب غير مجدي لأن الإرسال يتم إلى من هو مهتم ومن هو غير مهتم وفي ذلك ضياع للوقت والمجهود وشغل للشبكة وعائده غير مضمون لأنك كمن يتكلم إلى من هو غير منصت له.

أما الأسلوب الأكثر كفاءة فهو اختيار العناوين المهمة بالمنتجات التي تعرضها ويتم ذلك من خلال قوائم البريد الإلكتروني الاختيارية والتي تشتمل على قائمة بعناوين الراغبين في الحصول على تلقي رسائل بريد إلكتروني من الشركات الموجودة على الشبكة والتي يستطيعون من خلالها التعرف على ما هو جديد وعلى أحدث البيانات التي تتعلق بالمنتجات التي يهتمون بها.

وبذلك يضمن البائع أن الرسائل التي يبثها عبر البريد الإلكتروني من المحتمل أن يكون لها تأثير في إيجاد فرص بيع حقيقية.

ويوجد على شبكة الإنترنت بعض المواقع التي تبيع قوائم البريد الإلكتروني الاختيارية ومنها على سبيل المثال:





٤- البيع من خلال الإعلانات المبوبة:

وتعتمد فكرة هذا النوع من البيع على استغلال شهرة بعض المواقع على الشبكة والتي يزورها أعداد كبيرة للإعلان عن المنتجات والخدمات. تماماً كما يحدث في الحياة العملية حيث تكثر الإعلانات في الميادين الشهيرة المزدهمة، وفي الجرائد والمجلات الواسعة الانتشار والتوزيع، أو خلال برامج التلفزيون والمسلسلات الشهيرة أو أثناء المباريات الرياضية.

وتتميز هذه الإعلانات بأنها تعرض في جميع بقاع الأرض وفي جميع الأوقات فهي ليست موجهة لإقليم معين أو لطبقة معينة أو لشريحة معينة من المشترين ويمكن استخدام وسائل الجذب المختلفة في إعدادها بالإضافة إلى أنها أقل تكلفة من وسائل الإعلان الأخرى في وسائل الإعلام والصحافة.

ولكن الشيء المهم في استخدام هذا النوع من البيع هو اختيار المواقع التي يزورها زوار كثيرون مثل:



Yahoo! Classifieds

Search: Web Search

Sign In
New User? Sign Up

Classifieds Home - Help

Yahoo! U.S. Classifieds "For Sale" and "Pets" are retired!

- As of October 11, 2007, Yahoo! U.S. Classifieds will be closing the "For Sale" and "Pets" sections of the site for both buyers and sellers.
- Yahoo! U.S. Classifieds will continue to serve as your gateway to Yahoo!'s other industry-leading marketplace properties including [Autos](#), [Real Estate](#), [Hot Jobs](#), [Personals](#), and [Tickets](#).

[Click here](#) for more details and important dates regarding this upcoming change to Yahoo! Classifieds

Quick Search

Autos Hot Jobs Real Estate Rentals Tickets Personals

Find Items For Sale

Keywords:

City & State or Zip:

eg. New York, NY 10001

[Advanced Search](#)

Place a full page ad and reach a nationwide audience of millions!

Browse Categories

Autos	Hot Jobs	Housing
Used Cars	Search Jobs	Homes for Sale
New Cars	Post a Resume	Rentals
Certified Pre-Owned	Create Job Alerts	Roommates
Research	Get Career Advice	Find a Realtor
Blue Book Pricing	Search by Job Category	Today's Mortgage Rates

ABOLIT | COMMITMENT | PRODUCTS | FOR CLIENTS | FOR PRODUCERS | SITE MAP | PRIVACY POLICY | CONTACT | HOME

Welcome
TO THE OLDEST PROPERTY INSURANCE COMPANY IN AMERICA

Founded in 1752...

by Benjamin Franklin and a group of prominent citizens
The Philadelphia Contributionship for the Insurance of Houses from Loss by Fire continues to set standards of excellence for policyholders.

Our 2007 Annual Report can be viewed [here](#)

The Contributionship Companies
212 South Fourth Street
Philadelphia, PA 19106-3187
215.621.1752 or 800.346.9129
[E-mail info@contributionship.com](mailto:info@contributionship.com)
[Employment Opportunities](#)

٥- البيع من خلال موقع على الشبكة:

وفي هذه الطريقة يتم إنشاء موقع خاص للبائع على شبكة الإنترنت، وأولى خطوات هذا الإنشاء هي اختيار اسم النطاق **Domain Name** ويجب أن يدل الاسم على نوع العمل أو النشاط الذي من أجله ينشأ وكلما كان الاسم قصير وسهل الهجاء كلما كان أسرع في التذكر. ولكن مشكلة اسم النطاق هي تميزه وعدم تكراره.

لذلك يجب البحث في قاعدة بيانات أسماء النطاق المستخدمة في الإنترنت عن الاسم المزمع استخدامه، والتأكد من عدم استخدامه من قبل وذلك بالدخول على الموقع:

www.domainadvisor.com ويوضح هذا الموقع الطرق المختلفة التي يمكن إتباعها في حالة استخدام نفس الاسم من قبل، وبعد ذلك يتم تسجيل الاسم الذي تم اختياره بالدخول على الموقع: www.networksolutions.com.

وأي اسم موقع يجب أن يضاف إليه الامتداد الدال على نوع المنشأة مثل:

com للمنشآت التجارية.

org للمنظمات.

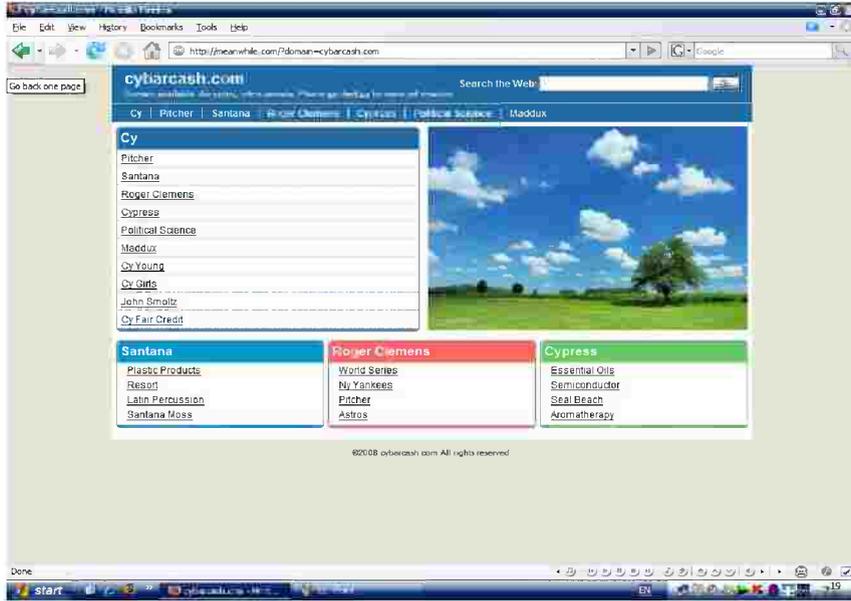
gov للهيئات الحكومية.

net للشبكات.

وبتمام تسجيل اسم النطاق والامتداد المناسب له نكون قد حصلنا على عنوان الموقع الذي يظهر في نافذة المتصفح وهو ما يسمى:

Uniform Resource Locator (URL)

وفيما يلي نموذجاً لأحد مواقع البيع بالتجزئة



ويجب أن تضمن للموقع دوام العمل بدون توقف وإجراء الإصلاح والصيانة اللازمة وحماية بياناته وما يجب عمله عند توقفه أو تلفه.

بالإضافة إلى ذلك يجب تزويد الموقع بالخدمات التجارية الخاصة بالتجارة الإلكترونية مثل عربة التسوق التي تسهل عملية الشراء للعميل بإضافة المنتجات التي ينوي شراؤها إلى هذه العربة والدفع مرة واحدة قبل الخروج من الموقع لكل المنتجات المشتراه وإمكانية قبول الدفع الإلكتروني وخدمة العملاء والإعلانات والكتالوجات وإنشاء الإحصاءات الخاصة بالموقع.

بالإضافة إلى نظام متابعة العملاء وآلية للبحث عبر الموقع وإرسال الفواتير بالبريد الإلكتروني.

وكل هذه الخدمات يمكن الحصول عليها من الشركات المتخصصة في التجارة الإلكترونية، ومزودي خدمة الإنترنت والتي توفر الخدمة الجيدة بالسرعة المطلوبة ويجب أن يكون للموقع علامة تجارية تميزه ويتعرف عليها العميل بسرعة.

ونظراً لازدياد أعداد المشتركين في خدمة الإنترنت على مستوى العالم فإن درجة تخصصهم أو معرفتهم بالتقنيات اللازمة للشبكة ستكون بسيطة.

لذلك يجب أن يكون التجول في الموقع سهل وبسيط ولا يحتاج إلى مهارات خاصة أو تعقيدات تكنولوجية.

ويجب أن تكون عملية الشراء بالنسبة للعميل سهلة وواضحة عن طريق إضافة أيقونة خاصة بالشراء بمجرد النقر عليها تتم خطوات الشراء.

ولكن قبل الشراء يجب أن يعرف العميل إجابة على كل الأسئلة التي يمكن أن يسألها
مثل:

★ الأسئلة التي تتعلق بالتعرف على شخصية صاحب الموقع.

★ الأسئلة التي تبعث الثقة للعميل المتعلقة بالعنوان وكيفية الاتصال والبريد الإلكتروني... إلخ.

★ الأسئلة المتعلقة بأمان وسرية المعلومات التي سيُدلي بها العميل وخاصة فيما يتعلق ببيانات الدفع الإلكتروني.

★ الأسئلة المتعلقة بضمان المنهج وسياسات إرجاع السلعة... إلخ.

ويمكن إعداد مجموعة من الإجابات على الأسئلة المتوقعة وإرسالها بطريقة آلية إلى العملاء عند إتمام عملية الشراء.

وبالإضافة إلى كل ما سبق يجب الوضع في الاعتبار إمكان تطور الموقع وإضافة أنشطة أخرى له تمكن من زيادة الإيرادات مثل استخدامه واجهة دعائية للمواقع الأخرى الغير منافسة أو الاشتراك في عمليات البيع التابعة مقابل عمولة بشرط أن تكون غير منافسة...الخ.

ولكن بجانب كل ما سبق يجب التأكد من أخذ الاحتياجات اللازمة لعدم الوقوع في حالات النصب والاحتيال.

الشراء عبر شبكة الإنترنت:

يبدأ الشراء عبر الإنترنت عن طريق قيام المشتري بملء استمارة طلب الشراء، وهي أول إعلان عن نية المشتري الجادة في الشراء.

وذلك بعد أن يكون قد تجول في الموقع التجاري وجمع البيانات التي يحتاجها حول المنتج المزمع شرائه.

ولذلك فإن الموقع التجاري الذي يمتلك نموذج طلب شراء سهل وميسر يستطيع الحفاظ على عملائه، ومن ثم فإن الشراء الميسر يجب أن يشتمل فقط على البيانات الأساسية المطلوبة لعملية الشراء والتي يمكن إجمالها فيما يلي:

نموذج طلب الشراء

- رقم المنتج (رقم الصنف):.....
- الكمية المطلوبة:.....
- العنوان المطلوب إرسال المنتج إليه:.....
- العنوان المطلوب إرسال الفواتير إليه:.....
- طريقة الشحن:.....
- التاريخ المطلوب للشحن:.....
- خريقة الدفع:.....
- خريقة الاتصال بالعميل:.....
- تليفون منزل:..... عمل:..... موبايل:.....
- عنوان البريد الإلكتروني:.....
- البيانات المؤمنة:.....
- اسم العميل:.....
- العنوان:.....
- رقم البطاقة المستخدمة في الدفع:.....
- الشركة المصدرة لها:.....
- تاريخ انتهاء البطاقة:.....

ومن خلال هذه البيانات يمكن التأكد من جدية العميل. ولذلك إذا ما ملء العميل كل البيانات فيجب إرسال رسالة له تفيد بأن جميع بياناته الشخصية مؤمنة. ويمكن الاتصال به تليفونياً لإبلاغه بذلك وفي الوقت نفسه للتأكد من صحة أرقام التليفونات المذكورة.

ولهذا يجب أن يكون هناك أكثر من رقم تليفون لإتاحة فرصة أكبر للاتصال به. أما إذا لم يملأ العميل كل البيانات المذكورة، وخاصة البيانات التي تركت لآخر خلط شراء، وهي البيانات المؤمنة الخاصة باسم وعنوان العميل ورقم بطاقته الائتمانية. فيجب في هذه الحالة محاولة إقناعه بأهمية هذه البيانات والتي يجب أن تكون مؤمنة فعلاً. ولكن إذا ما تم تحويل ثمن المشتريات فعلاً قبل عملية الشحن بأي خريقة من خرق الدفع، فإن الإصرار على ذكر بيانات العميل الشخصية قد يبدو أمراً في غير صالح الموقع التجاري.

ولهذا فإنه بمجرد أن ينتهي العميل من توضيح البيانات الأساسية للمنتج الذي يريد شراؤه يجب أن تظهر مباشرة تكلفة عملية الشراء التي يقوم بموجبها المشتري بتحويل المبلغ وبالتفصيل السابق توضيحه في عملية العبي عبر الإنترنت والتي تتعلق بالأسئلة التي يرغب المشتري في معرفة إجاباتها.

ويجب أن يظهر نموذج خلط الشراء على الموقع الخاص بالتاجر بمجرد النقر على العلامة الخاصة بالشراء.

ومن الأفضل أن تكون على شاشات متتالية، وأن تكون خاضعة لعمليات المراجعة بواسطة برامج فور الانتهاء من ملء كل بيان بحيث يمكن معرفة ما إذا كان خالط

لشراء عميل سابق أم لا وما هي المشتريات السابقة له، وما هي خريقة الدفع التي أن استخدمها والمبالغ التي قام بتحويلها، وهل كانت هناك مشاكل سابقة مع هذا العميل؟ وهل رقم بطاقته الائتمانية المذكورة هي المسجلة فعلاً لدى الموقع من قبل، وإذا كانت البيانات المذكورة لأول مرة فيمكن متابعة صحتها وبصفة خاصة المتعلقة بعملية الدفع عن خريق الاتصال بالبنك أو الشركة صاحبة البطاقة أو الصادر منها الشيك.... الخ.

وبصفة عامة فإنه يمكن للموقع أن يتأكد من أن خلب الشراء ليس محاولة للاحتيال أو النصب.

مع الأخذ في الاعتبار حالات العملاء الذين يرغبون في إرسال خلبات شرائهم عن خريق البريد الإلكتروني أو البريد العادي أو الفاكس، ولذلك يجب أن يسمح الموقع التجاري بإنزال نموذج خلب الشراء وخباعته لاستخدامه في مثل هذه الحالات.

ونقدم فيما يلي نموذجاً لخطوات الشراء من موقع أمازون وذلك على النحو التالي:

تعيين/ تحديد المادة والبضاعة المراد شرائها.

• البحث عن المادة عبر شركات الإنترنت التي توفر خدمة الشراء.

• خلب معلومات كافية عن المادة.

• تحديد السعر والنقل والكمية.

• ملء نموذج خلب الشراء ويتضمن التالي:

★ العنوان.

★ نوع المادة أو البضائع المراد شرائها.

★ خريقة الدفع (شيك أو بطاقة ائتمان).

★ المدة الزمنية للشحن.

★ الموعد المتوقع للوصول للمادة.

★ إصدار رقم لطلب الشراء وذلك للمتابعة.

ونقدم في الجزء التالي الأشكال التوضيحية مدونا عليها شرح كل عملية:





الفصل العاشر: البيع والشراء عبر شبكة الإنترنت

amazon.com Hello, Sign in to get personalized recommendations. New customer? Start here. Get FREE Two-Day Shipping Now

Search Books

Advanced Search

Books Search

Keywords:

Author:

Title:

ISBN(s):

Publisher:

Subject:

Condition: All Conditions

Format: All Formats

Reader Age: All Ages

Language: All Languages

Pub. Date: All Dates

Sort Results by: Relevance

Search Tips

How can I get fewer results?
If you use more than one keyword, our search engine will restrict the results to products that match all the keywords you enter.

How can I get more results?
Too many keywords can constrain your search. Use fewer keywords to find more results, e.g. conduct a search for "OR'Really" to find all titles by O'Reilly and Associates.

How do I search by ISBN?
If you choose to search by ISBN, search only by that field and make sure you type the number correctly, without any dashes.

How do I sort my results?
When searching our bookstore, you can sort your search results in the way that is most useful to you by selecting the sort option. Once your search has produced results, click a "Sort" of the

Real-world Examples

Trying to find books written by Malcolm X but not an autobiography. Put **Malcolm X** in the "Author" field and **-autobiography** in the "Subject" field.

Looking for the exact books from your 20th Century American history class. Put the ISBNs in the "ISBN" field, with a "|" (pipe) between each one. E.g. 9780140285000 | 9780743273565 | 9780061120060. [See the results](#)

طلب معلومات أكثر عن المادة

amazon.com Hello, Sign in to get personalized recommendations. New customer? Start here. Get FREE Two-Day Shipping Now

Search Amazon.com

Registration

New to Amazon.com? Register Below.

My name is:

My e-mail address:

Type it again:

Birth day: Month Day (optional)

Interested in a corporate account? ([Learn more](#))

Protect your information with a password
This will be your only Amazon.com password.

Enter a new password:

Type it again:

Where's My Stuff?

- Track your recent orders.
- View or change your orders in [Your Account](#).

Shipping & Returns

- See our [shipping rates & policies](#).
- [Return](#) an item (here's our [Returns Policy](#)).

Need Help?

- Forgot your password? [Click here](#).
- [Redeem](#) or [buy](#) a gift certificate/card.
- [Visit our Help department](#).

Search Amazon.com

amazon.com Amazon.com Home | Directory of All Stores

المعلومات الشخصية

مخاطر الشراء من موقع التجارة الإلكترونية:

رجاء التأكد من مطابقة جميع الاشتراطات السابقة في أي موقع تجاري بالتدرج

التالي:

- ١- إذا توافرت الاشتراخات السابق ذكرها في موقع تجارة إلكترونية تكون مخاطر الشراء محدودة جداً بل وتكاد تكون معدومة خصوصاً في المواقع الاحترافية التي تقدم إرجاع البضائع (من حق العميل إرجاع بضاعته خلال ٣٠ يوم من تاريخ الشراء)
- ٢- إذا خلا الموقع من بعض هذه الاشتراخات ترتفع نسبة المخاطرة إلى أكثر من ٥٠٪ لعدم احترافية الموقع.
- ٣- إذا خلا الموقع من جميع هذه الاشتراخات فأنت حتماً وبالتأكيد داخل موقع مجهول الهوية فلا تغامر بالشراء مهما كانت المغريات أو دنو الأسعار.
- ٤- دائماً وأبداً وفي جميع الأحوال لا تضع بيانات الانتماء في موقع غير مشفر حتى لا يقع بين أيدي المتلصعين والهاكرز.