الخطوة
الأولى

حدد هدفك من الموقع الإلكتروني

obeikandl.com

» لماذا تسعى إلى موقع على شبكة الإنترنت؟

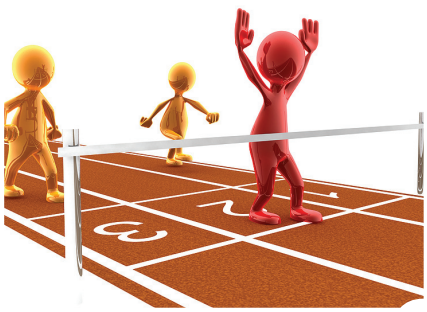
إذا لم تكن لديك إجابة عن هذا السؤال فلا تقلق.....فأغلب من يملكون مواقع على شبكة الإنترنت في عالمنا العربي لا يملكون إجابة عن هذا السؤال، وبرغم ذلك يمضون في طريقهم على غير هُدى.

إن أحد أهم أسباب فشل مواقع الإنترنت في عالمنا العربي أنها تؤسس بشكل عشوائي دون **هدف** واضح.

إن كنت تسعى إلى مجرد الوجود على الشبكة العنكبوتية فلا بأس..... **امضِ بلا هدف**.

أما إن كنت تسعى إلى تأسيس موقع إلكتروني **ناجح**، فلا بد أن تحدد له – من البداية– **هدفاً واضحاً**، تسعى إلى تحقيقه قبل الشروع في أي من خطوات تأسيس موقعك الإلكتروني، ليكون دليلاً وموجهاً للعمل فيما بعد، ولتقيس مدى ما حققته من نجاح من خلاله، بحيث إذا لم يتحقق هذا الهدف فهذا يعني ببساطة أن الموقع الإلكتروني الذي أنشأته قد فشل مهما احتوى من تقنية أو بُذل فيه من مجهود.

هدف واحد فقط



قد تتلقى من الشركات التقنية العاملة في هذا المجال قائمة كبيرة من الأهداف، التي يمكن أن يحققها موقعك المنشود. فإن حدث ذلك، فاعلم أن هذه **الأهداف هي أولى خطوات الفشل**..... فالموقع الإلكتروني الناجح يبدأ بهدف رئيس **واحد** فقط، يقاس نجاح الموقع أو فشله به. قد يكون هذا الهدف بسيطاً أو غاية في التعقيد، صحيحاً أو خاطئاً، قوياً أو ضعيفاً، لكن في النهاية هناك هدف واحد من الموقع الإلكتروني تسعى إلى تحقيقه، وإلا فإن الأمور ستسير دون رؤية واضحة **«على البركة»**، وتبقى تحت سيطرة التقنيين، الذين في الغالب لا يفقهون كثيراً عن محتوى موقعك الإلكتروني أو مجال عمله، كما هي الحال معك أنت صاحب الموقع الإلكتروني.

وينبع هذا الهدف عادة **منك أنت** صاحب الموقع الإلكتروني، أو من عميلك إن كنت ممن يقدمون مثل هذه الخدمات للآخرين، فابحث عن هذا الهدف، وأوضِّحه بجلاء لفريق العمل الذي سيعمل على بناء موقعك قبل أن تبدأ. **اسأل نفسك ببساطة.. لماذا تريد موقعاً على الإنترنت؟**

- **هل تريده لمجرد الوجود على الشبكة العالمية؟**
- **هل ترغب في عرض منتجاتك أمام المستهلكين؟ أم بيعها؟**
- **هل تريد أن يعرف الناس عنك وعن إبداعاتك؟**
- **هل لديك رسالة محددة تود إيصالها؟ هل تستطيع تحديدها بدقة؟**
- **هل هناك خدمات معينة تود توفيرها للجمهور، لتوفر عليهم عناء الحصول عليها بشكل تقليدي؟ هل يمكنك تحديد هذه الخدمات؟**

إن الإجابة عن هذا السؤال بشكل واضح هي المعلم الأساسي الذي يتم الاعتماد عليه في كافة **الخطوات اللاحقة** عند بناء الموقع، ومن كامل فريق العمل الذي يعمل على التنفيذ، فكل عمليات التصميم والبناء والمحتوى التي ستأتي لاحقاً تدور حول هذا الهدف.

وقد يستغرب بعض الناس أن سبب فشل كثير من المواقع الإلكترونية جاء نتيجة **عدم تحديد ذلك الهدف بوضوح** منذ البداية برغم ما تم صرفه من مال وجهد، حيث إنه كثيراً ما تتداخل الأهداف بتداخل المصالح أو بتنوع الرغبات، فيتشتت العمل بين أهداف كثيرة ومتنوعة، لا ندري أيها المهم، وأيها الأقل أهمية، كما أننا لا نستطيع في النهاية قياس مدى نجاح الموقع الإلكتروني من عدمه، ويبقى الحكم عرضة للأهواء والشكليات.

وجود هدف واحد فقط هو أساس قياس نجاح الموقع الإلكتروني، ويساعدك على أن تعرف على وجه اليقين لماذا تريد بناء موقع إلكتروني، فتعمل على أن تدور عمليات البناء والتصميم كافة فيما بعد حول هدفك هذا.

فمثـلاً قد يكون هدف شركة ما من موقعها الإلكـتروني عرض منتجاتها المتنوعة على شبكة الإنترنـت، سعيـاً لزيادة الوعي بها من قبل الجمهور، لكن عـدم تحديد هذا الهدف من البداية قد يؤدي إلى توسع الموقع بشكل مقصود أو غير مقصود فيما بعد وفي أثناء التنفيذ، ليشمل مثلاً بيعـاً مباشراً لجمهور المستهلكـين، دون أن يكون هناك استعداد للشركة لذلك. ومن ثم سيفشل الموقع على الرغم من أنه أكثر تطوراً مما كان مخططاً له من قبل.

ولا يقاسـ تحقيق النجاح بتحقيق الهدف **مرة واحـدة فقط** عند إطلاق الموقع الإلكتروني، بـل لا بد من استمرار تحقيق ذلك الهدف بشكل **دائـم**، ما دام الموقع حياً أمام الناس. فكثيرة هـي المواقـع الإلكترونية التي نجحت مدة، ثم توقف نجاحها بعـد زمن مرَّ على الموقع، ولم يعد يزوره أحد؛ لأنه لم يعد يحقق الهدف الأساسي الذي تم وضعه له.

> انظر إلى الكثير من المواقع العربية التي فازت بجوائز، أو كان لها صدًى كبير في يوم من الأيام، لم يعد لها ذكر الآن؛ لأنها لم تتطور، ولم تحافظ على هدفها.

يبيا واحد من أكثر المواقع شهرة
ونجاحاً عند بداية الإنترنت في
الم العربي منتصف التسعينيات،
لكنه لم يحافظ على نجاحه،
فاختفى الآن.

ولا يتأتى استمرار تحقيق الهدف إلا باستمرار **التطوير** في الموقع، والتحديث فيه، والتفاعل مع زواره، والتجاوب مع تفاعلهم وبشكل دائم، والتكيف مع التطورات التي تحدث، وإلا سيتوقف تحقيق الهدف، ومن ثم التوقف عن النجاح.

يجب أن يكون الهدف واضحاً غير عام، قابلاً للقياس قدر الإمكان، **فحدد تماماً بالكلمة والرقم والصورة:** ما هدفك؟ و لا تجعل هدفك ضيقاً، ولا تنظر تحت قدميك، بل اجعل لك هدفا **قابلاً للتطور و النمو،** فلا يكون هدفك مثلاً أن أبيع هذه السلعة، أو أن أروج لهذا الكتاب، بل اجعله هدفاً أكبر، كأن تبيع كل منتجاتك، أو أن تروج لكل إبداعاتك.

كيف تحدد هدفك؟

لتستطيع تحديد هدفك بوضوح يمكنك الاعتماد على الأساليب الآتية:

• **الحاجة:** فحاجة زوار موقعك المتوقعين هي أهم عامل في تحديد هدف الموقع الإلكتروني؛ لأنه في النهاية جاء ليخدم حاجتهم. فكر فيهم وفيما يريدون، ولا تفكر في نفسك وما تحب. قد تكون هذه الحاجة، هي معلومات أو خدمات معينة أو توفير وسيلة للتواصل ونحو ذلك، فإذا تجمع لديك أكثر من حاجة، فحدد الأهم منها واجعله هدفك الرئيس.

• **الميزانية:** يرتبط الهدف الرئيس من الموقع ارتباطاً وثيقاً بالميزانية، أي ما أنت مستعد لصرفه من نقود على الموقع الإلكتروني، سواء عند بنائه أو صيانته بعد تدشينه. فمن المعروف أن الموقع الإلكتروني سيعكس الميزانية التي صرفتها فيه، فالموقع سيفشل فشلاً ذريعاً إذا لم يتم توفير الميزانية المناسبة، لتحقيق الهدف الرئيس الذي تم تحديده.. ويعتمد تحديد الميزانية على أقصى مبلغ مالي يمكن توفيره، لتحقيق الهدف المنشود من الموقع الإلكتروني، وليس من المقبول أن يعتمد الهدف في تحديده على الميزانية، فيجب أن يبقى الهدف هو الأساس، على أنه من المقبول التعديل في الهدف ليتناسب مع ما يتوافر من مال.

لاحظ أن ميزانية الموقع الإلكتروني تتكون من جزأين أساسيين: الميزانية التي تساعد على تأسيس الموقع الإلكتروني وإطلاقه وتُدفع مرة واحدة، فقط والميزانية التي يتم صرفها سنوياً على الموقع الإلكتروني لصيانته وتحديثه وتطويره، وتُدفع بشكل دوري .

• **المواقـع المشـابهة:** يمكن المساعدة علـى تحديد الهدف من خـلال **التجول في المواقـع المشـابهة** للموقع المزمع بنـاؤه. حيث يتم التعرف على مـا تم إنجازه من قبل الآخريـن، ومـا تقدمـه تلك المواقع مـن خدمات ومحتوى وبـأي وسيلة. علـى أن يؤخذ في الحسبان أن الموقع المزمع إنشاؤه لا بد أن يكون موقعاً فريداً، لا مكرراً عن موقع إلكتروني آخـر، فالتكـرار بداية الفشـل. كما يجب أن يتمتـع الموقع الإلكتروني بميـزة تنافسية عن المواقع الأخرى، لتساعد على تحقيق التميز.

• **الاستعانة بالخبراء والمتخصصين والاستشاريين في هذا المجال** وأخذ آرائهم، التـي عادة ما تعتمد على دراسـة مبدئية، يقومون بها يومًا أو يومين لجمع المعلومات، ومن ثم تحديد الهدف المنشود من الموقع الإلكتروني، اعتماداً على ما قد يتمتعون به من خبرة وما لديهم من معلومات. لكن يجب الانتباه إلى أن من يتم اختيارهم لهذه المهمة يجب أن يتميـزوا بالخبرة والاستقلال عن أي شركة تقنيـة عاملة في تقديم خدمات بناء وتصميم المواقـع الإلكترونيـة، وألا يشاركـوا في عمليات التنفيـذ فيما بعد، وذلـك للمحافظة على الحيادية في العمل.

• **السياسـة التسـويقية والإعلانية لصاحب الموقع:** فعند توافر مثل هذه السياسة فإنها ستكون مرشداً جيداً في تحديد الهدف، على ألا تكون هي الوحيدة التي يتم الاعتماد عليهـا في تلك المهمة؛ لأن الإعلام والإعلان التقليدي يختلف في جوانب كثيرة عن الإعلام الإلكتروني الذي يتميز بالديناميكية والتفاعل.

أمثلة على أهداف رئيسة للموقع الإلكتروني:

- **تقويـة العلامـة التجاريـة لشركتنـا من خـلال التركيز علـى عرض تفصيلي لمنتجاتنـا وخدماتنا والتفاعل مع عملائنا.**
- **ليكون لشركتنا فقط وجود على شبكة الإنترنت.**
- **المساعـدة على التواصـل مع جمهور (صاحب الموقـع) من خلال عرض أعمالـه (الفنية / الثقافية / الدينية) وسيرة حياته والتفاعل مع الناس.**
- **المساعدة في التواصل مع الموردين، الذين يعملون مع الشركة واستقبال طلبات شرائهم.**
- **نشر مؤلفاتي وأعمالي على شبكة الإنترنت تخليداً لها.**
- **نشر معلومات حول (موضوع ما).**
- **تحقيق ربح مادي بما يعادل ألف دولار شهرياً.**

- بيع منتجاتي عبر الإنترنت، سعياً لزيادة الأرباح بنسبة ١٠٪ .
- يهدف موقعي إلى التسهيل على الناس ليصلوا إلينا.
- نشر معلومات مفيدة للناس عن موضوع معين كمكافحة التدخين.
- جذب عملاء جدد لشركتي بمعدل عشرة عملاء أسبوعياً.
- التواصل مع قرائي.
- الدعوة إلى الأخلاق والعودة للقيم.
- أهدف إلى تأسيس موقع إلكتروني يعمل على زيادة طلبات الشراء بمعدل لا يقل عن ٢٠٪.
- أعتقد أنني أملك مهارات في الطبخ، وأود من خلال موقعي أن أفيد الآخرين بها.
- الدعوة إلى حرية المرأة هي هدف موقعي.

تكلفة الموقع الإلكتروني

قد يعتقد الكثيرون أنهم بمجرد دفعهم مبالغ معينة لتأسيس موقع إلكتروني أصبحوا يمتلكون هذا الموقع للأبد، وكأنه جهاز إلكتروني أو حتى برنامج كمبيوتر. وهذا اعتقاد خاطئ، حيث إن طبيعة الإنترنت الديناميكية من جهة وتركيبتها العنكبوتية من جهة أخرى تعني ببساطة: أن صاحب الموقع الإلكتروني **سيدفع الأموال على موقعه مادام الموقع الإلكتروني حياً على شبكة الإنترنت، كثرت تلك الأموال أو قلت، وإن مجرد التوقف عن الدفع يعني إنهاءً أو قتلاً للموقع الإلكتروني.**

تتكون تكلفة أي موقع إلكتروني من جزأين أساسيين:

تكاليف التأسيس: هي التكاليف التي يتم تحمُّلها عند بناء الموقع الإلكتروني وحتى تدشينه، وتتمثل في تكاليف التصميم والبرامج التي سيتم استخدامها في إدارة الموقع الإلكتروني، وتكاليف تحرير المحتوى الذي سيتم تدشين الموقع الإلكتروني به ونحو ذلك. ويتم دفع هذا النوع من التكاليف **مرة واحدة فقط** عند بداية التنفيذ، وتعني امتلاك صاحب الموقع الإلكتروني الموقع وبرامجه ومحتواه.

تكاليف الصيانة: هي التكاليف التي يتم دفعها **دورياً** كل سنة (أو كل شهر) وللأبد؛ للحفاظ على استمرارية الموقع على شبكة الإنترنت. وعادة ما تكون تكاليف منخفضة نسبياً حسب حجم الموقع الإلكتروني وطبيعته. وتتمثل هذه التكاليف في تكلفة استضافة الموقع الإلكتروني، وصيانة البرامج التي تديره، وتكاليف إدارة الموقع الإلكتروني، وتحديثه والتفاعل مع زواره.

obeikandl.com