# 30 ألف سجل تجارة إلكترونية

أكد خبير سعودي متخصص في التجارة الإلكترونية والتجزئة الحديثة، أن المملكة ضمن الدول الـ 10 الأكثر نموًا في التجارة الإلكترونية في العالم، وأن هناك 35 مليون شحنة إلكترونية واردة إلى المملكة، و190 مليون طلب تم توصيلها عبر تطبيقات التوصيل، و75 ألف حامل لوثيقة العمل الحر للتجارة الإلكترونية، ونسبة الشراء من مواقع التسوق المحلية تصل إلى 94.4%، و147 شركة تقنية مالية نشطة، و30 ألفًا عدد حاملي سجلات التجارة الإلكترونية، و191 عدد الشركات اللوجستية وتطبيقات التوصيل المرخصة، وذلك وفقًا لمجلس التجارة الإلكترونية.

محتوى محلي

أبان الخبير في التجارة الإلكترونية والتجزئة الحديثة مازن الضراب، في محاضرة بعنوان «التحول من التجزئة التقليدية إلى التجزئة الحديثة» في غرفة الأحساء أمس، ارتفاع التسوق الإلكتروني في قطاع التجزئة في عام 2020م من 8% إلى 15% في وقتنا الحالي في المملكة، مشددًا على أن هناك تغيرًا في ملامح قطاع التجزئة بعد جائحة كورونا، وأن هناك نموًا كبيرًا، والأهم منه «فرصة» كبيرة وضخمة، وأن التجارة الإلكترونية في ازدياد مستمر، موضحًا أنه من الضروري الاهتمام بتحويل الـ 35 مليون شحنة إلكترونية واردة إلى المملكة، إلى محتوى محلي وتجار محليين.

نقاط البيع الحديثة

مضيفًا أن التجزئة الحديثة، لا تفرق بين ONLINE أو OFFLINE، كلاهما نقاط بيع، ومتواجد في الاثنين، ويكملان بعضهما البعض، والبيع في أكثر من نقطة بيع، وإدارة كل النقاط باقتدار، والاستفادة منها جميعًا بشكل فعال، والربط مع شركاء عمليات ومخزون لتوحيد وإدارة المخزون، والدخول إلى المنصات عن طريق مديري الحساب، وتوفير فريق نمو التجار بخبرة وتجربة، وفتح قنوات بيع جديدة، مضيفًا أن البيانات في التجزئة الحديثة، تسهم في بناء قراراته لكل شيء في مشروعه، والتصويب وتجويد القرارات عن طريق البيانات، والتعديل اللاحق لبعض القرارات بعد مشاهدته للأرقام، والاهتمام بقراءات وتحليلات السلات المتروكة في التسوق الإلكتروني، ومعالجة أسبابها وإيجاد الحلول لها.

رسم خارطة طريق للتجزئة الحديثة، وهي:

01- بناء كاشير حديث ومرتب في نقاط البيع.

02- خاصية الطلب في ONLINE والاستلام من الفرع.

03- الاستفادة من مخزون الفروع والتوصيل من أقرب نقطة.

04- الحصول على معلومات العملاء، وإعادة لاستهداف «بونات» وبرامج الولاء.

05- توفير أرقام وبيانات إحصائية للمتجر.

06- التواجد في تطبيقات سوق التطبيقات.

07- الاستفادة من خدمات ومنتجات نمو التجار.

08- تنفيذ جلسات لخطة نمو «تحليل وتوصيات».

09- حضور معسكرات النمو.

10- الربط مع أدوات تتبع وحساب العوائد.