أشهر 6 مشاكل يعاني منها التسويق الالكتروني وطرق حلها؟

المقدمة:

يعد علم التسويق الإلكتروني من أهم العلوم الحديثة، كما يعد التسويق الإلكتروني من فنون استخدام عالم الإنترنت، حيث يتم من خلال التسويق الإلكتروني تقديم المنتجات أو الخدمات للأطراف المستفيدة منها من خلال الشبكة العنكبوتية، بحيث تهدف العملية التسويقية إلى وصول الباحث عن السلعة أو الخدمة إلى السوق الإلكتروني الأفضل، واختيار وسيلة الدفع المناسبة له، والحصول على السلع في أقرب وقت ممكن، وتختلف استراتيجيات التسويق الإلكتروني وفقًا للجهات التي تستخدم العملية التسويقية من خلال الإنترنت، وتبعًا لنوع السلعة أو الخدمة التي يتم تقديمها، وعلى ممارسي التسويق الإلكتروني امتلاك بعض المهارات التي تمكّنهم من تجنب مشكلات التسويق الإلكتروني، وفي هذا المقال سيتم تناول أهم مشكلات التسويق الإلكتروني.

على الرغم من الفرص الكبيرة والمتنوعة في ظل الاتجاه نحو العولمة لكن هناك بعض الصعوبات التي تحد من استخدام التسويق الالكتروني والاستفادة منه.

جدول المحتويات:

1. ما هي مشاكل التسويق؟
2. ما هي قواعد التسويق عبر الانترنت.
3. ما هي ايجابيات وسلبيات التسويق الالكتروني.
4. أهم التحديات التي يواجهها المسوق الالكتروني.
5. ما هي أشهر مشاكل التسويق الالكتروني.

1.ما هي مشاكل التسويق؟

إن ما نشهده اليوم من ثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وحدوث تغيرات في تقنيات الاتصال عن بعد أو باستخدام الإنترنت، أدى إلى حدوث تحوّلات متسارعة على كافّة المستويات والاقتصاديات العالمية والمحلية، وحدوث تطور عظيم لمجتمع المعرفة، وقد ساعدت هذه التحوّلات في ظهور أنماط جديدة في إدارة الأعمال، وظهور ما يعرف بالتجارة الالكترونية، والأسواق الذكية، والشركات التخيّلية والافتراضية.

إن مشكلات التسويق الإلكتروني تتضمن مجموعة من الأمور التي قد تشكل حاجزًا بين الجهات التي ترغب في تسويق السلع والخدمات إلكترونيًا وبين الباحثين عنها من خلال الشبكة العنكبوتية أو المستفيدين منها بشكل عام، ومن أهم مشكلات التسويق الإلكتروني التي يحاول المسوّقون تجنبها لزيادة المبيعات من خلال الإنترنت ما يأتي:

1.صعوبة الوصول إلى جميع المستفيدين :

إن من أبرز مشكلات التسويق الإلكتروني عدم مقدرة التسويق الإلكتروني على تغطية جميع المستهدفين أو الراغبين في الحصول على السلع أو الخدمات عن طريق الإنترنت.

2.الشريحة المستهدفة :

إن من مشكلات التسويق الإلكتروني وجود العديد من الشرائح التي يمكن استهدافها تبعًا لوجود عدد كبير من المواقع الإلكترونية، بالإضافة إلى وجود العديد من مواقع التواصل الاجتماعي يجعل الاستهداف على النطاق المحدد صعبًا أحيانًا.

3.ضعف الثقة بالمنتج الإلكتروني:

إن من مشكلات التسويق الإلكتروني ضعف الثقافة الاجتماعية الإلكترونية الخاصة بعملية شراء السلع أو الحصول على الخدمات على طريق الإنترنت، وهذا يختلف من منطقة إلى أخرى تبعًا لطبيعة السكان وثقافتهم ووصول التقنيات المرتبطة بعملية البيع والشراء عن طريق الإنترنت لديهم.



2.ما هي قواعد التسويق عبر الانترنت؟

ليس من الممكن تحديد معنى واضح ودقيق لمفهوم التسويق عبر الإنترنت، حيث تعدّدت المفاهيم وتشابكت مع مفاهيم أخرى، ويمكن القول أنّه أخذ الخبرات من خبراء مجال التسويق، والعمل على تطوير طرق واستراتيجيات جديدة نستطيع من خلالها تحقيق الأهداف المرجوة، ويمكن تعريفه بأنّه: نمط تجاري جديد يبحث في حاجة الشركات والمستهلكين والتجار؛ لخفض التكاليف، وتحسين السلع والخدمات وزيادة سرعة تقديم الخدمة، ويقصد به أيضاً: توظيف تكنولوجيا المعلومات للربط الفعّال بين ما يقدمه البائعون والمشترون.

تتمثل قواعد التسويق الالكتروني ب:

- معرفة وتحديد العملاء مستخدمي الإنترنت.
- تحديد الفئات المستهدفة لمنتوجات وخدمات الشركة، وتحديد الأسواق التي يتم التعامل معها، وكذلك تحديد الفئات العمرية المستهدفة.
- تحديد أنواع السلع والخدامات التي يمكن توفيرها في السوق، لتلبية رغبات العملاء واحتياجاتهم. معرفة وتحديد المنافسين في السوق، والتعرّف على أنواع المنتجات والخدمات التي يقدّمونها.
- تحديد الطريقة المناسبة لعرض منتوجات وخدمات الشركة.
- تحديد أسعار المنتجات والخدمات، وتحديد الخصومات، وكيفيّة الدفع.
- إمكانية تصميم المواقع التي تجذب الزائرين للدخول إليها.
- متابعة المواقع والردّ على استفسارات الزائرين بشكل سريع ومحدّد لخلق نوع من التواصل المستمر والفعّال مع العملاء.
- عمل التحديثات والتغيّرات التي تتم على الموقع. الاستفادة من المواقع الناجحة التي تجذب عدداً كبيراً من الزائرين.
- استخدام المواقع البسيطة وليس المواقع المعقدة التي تأخذ وقت طويل في تحميلها.



3.ما هي ايجابيات وسلبيات التسويق الالكتروني.

أحدث الانترنت ثورة في طريقة التسوق اليوم و بسبب المزايا والفوائد العديدة له يُفضل كثير من الأشخاص التسوق اون لاين على الطريقة التقليدية للتسوق. و لذلك ستتعرف على أبرز مميزات و عيوب التسوق أون لاين, قد يهمك الاطلاع على أهمية التسويق الالكتروني في الرياضة

أولاً: إيجابيات التسوق أونلاين:

1. توفير الوقت و الجهد.
2. الحصول على افضل الاسعار.
3. مزيد من التنوع.
4. مزيد من التحكم.
5. مقارنات أسعار السلع بسهولة.
6. يُمكنك إرسال الهدايا بسهولة أكبر.
7. توفير خصوصية أكبر.
8. شراء سلع مستعملة بأقل الأسعار.

ثانياً: سلبيات التسوق أونلاين:

1. مشاكل الشّحن والتأخير.
2. قضاء الكثير من الوَقت على الإِنترنت.
3. التأثير البيئي السلبي للتغليف.
4. خطر الاحتيال.
5. أنت لا تعرف بالضبط ما الذي تحصل عليه.
6. التقليل من التواصل مع الآخرين.
7. القضاء على تجار التجزئة المحليين.
8. مواقع الويب المخادعة أو المعقدة.
9. يمكن أن تكون عملية إعادة السلعة معقدة.



4.أهم التحديات التي يواجهها المسوق الالكتروني.

الكثير من المسوقين يواجه بعض المشكلات في التسويق الإلكتروني، وقد تتسبب تلك المشكلات بعدم تحقيق الربح بشكل دائم أو في وقت من الأوقات على الأقل، وسوف يتم عرض أهم تحديات التسويق الالكتروني, قد يهمك الاطلاع على ما هي دراسة الجدوى الاقتصادية وأهميتها وأنواعها

1. عدم وجود غطاء قانوني.
2. التحديات التنظيمية داخل المنظمات.
3. عوائق اللغة.
4. الخصوصية.
5. ارتفاع تكاليف إقامة الموقع الإلكترونية.
6. عدم الثقة في وسائل الدفع الإلكترونية.

أهم التحديات التي يواجهها المسوق الالكتروني:

1- العمل الكثير في البداية.

2- تناسب الربح مع المجهود المبذول.

3- رأس المال.

4- متابعة العملاء.

5- الخطط التسويقية الجيدة.



5.ما هي أشهر مشاكل التسويق الالكتروني.

وعلى الرغم من الفرص الكبيرة والمتنوعة في ظل الاتجاه نحو الربح من التسويق بالعولمة لكن هناك بعض الصعوبات التي تحد من استخدام التسويق الإلكتروني والاستفادة منه,قد يهمك الاطلاع على أهم الخطوات لاحتراف فنون التسويق للعطور.

1- انعدام الغطاء القانوني:

يعاني الكثير من خبراء التسويق الدولي من القصور في استخدام التسويق الإلكتروني الذي هو من أسرع وسائل التسويق غير المكلفة للشركات .

وهذا بسبب عدم وجود الغطاء القانوني الذي يسمح للمسوقين مطالبة العملاء في جميع أنحاء العالم شراء منتجاتهم ودفع قيمتها عبر الأنترنت.

كما أنه هو من يضمن للعملاء القدرة على استرجاع حقوقهم في حالة أن كانت هذه الشركة المسوقة عبر الإنترنت قامت بإرسال منتجات أخرى غير الذي طلبها عبر الأنترنت أو وجود أشخاص وهميين يعملون بشركة وهمية على الأنترنت. وانعدامه يسبب عدم الثقة والتردد قبل شراء المنتج.

2- اللغة الإنجليزية

الكثير من المسوقين المبتدئين يواجهون بعض المشاكل في عملية التسويق عبر الإنترنت بسبب

عامل اللغة الإنجليزية، التي تعتبر هي اللغة الأولى عبر الإنترنت.

وهذا الأمر من الممكن أن يتسبب في إحباط المسوق الإلكتروني وهذا ما يؤدي إلي فشل الحملة التسويقية بالكامل وعدم تحقيق الربح.

فيجب عليك أن تتقن أهم قواعد اللغة الإنجليزية على الأقل. كي تتمكن من التغلب على هذه المشكلة بكل سهولة، وتبدأ بعمل الحملات التسويقية وممارسة عملك في التسويق دون وجود أي عائق.

3- خصوصية العميل :

تعد الخصوصية من أكبر التحديات التي تعوق وتؤثر على التسويق الإلكتروني وهذا بسبب عدم تقبل بعض العملاء لفكرة التسوق عبر الأنترنت.

وخاصة أن عملية التبادل الإلكتروني تحتاج إلى الحصول على بعض البيانات من العملاء مثل:

الاسم/النوع/الجنسية/العنوان/طريقة السداد وغيرها..

لذا فهناك ضرورة لاستخدام برمجيات خاصة للحفاظ على سرية وخصوصية التعاملات التجارية الإلكترونية.

4- أشهر مشاكل التسويق الإلكتروني هي المشكلات التقنية

المشكلات التقنية تعد أحد أبرز المشكلات التي تواجه المسوق الإلكتروني أثناء البدء بأي حملة تسويقية.

فعلى سبيل المثال:

إذا كان المسوق الإلكتروني يقوم بحملة تسويقية من خلال موقعه الإلكتروني، وأثناء التسويق حدثت بعض المشكلات داخل برمجة الموقع وتعطل.

فمن هنا لن يتمكن المسوق من التعامل مع هذه المشكلات، وإذا لم تتمكن من مواجهة هذه المشكلات والعمل على حلها. فلا تتردد أن تستعين بمتخصصين في هذه الأمور كي لا تتضاعف المشكلة.

ويمكن أن تجد هؤلاء المتخصصين وتتواصل معهم من خلال خدمات البرمجة.

5- المصادر الخارجية أشهر مشاكل التسويق الإلكتروني:

من أسوء المشكلات التي تواجه المسوقين الإلكترونيين سواء كانوا مبتدئين أو محترفين، هي مشكلات المصادر الخارجية

التي قد تؤدي إلى فشل الحملة التسويقية بالكامل وعدم تحقيق أي ربح.

حيث أن أغلب حملات التسويق والإعلان تحتاج إلى تصميم صور أو تصميم مقاطع فيديو تتعلق بالمحتوى الذي تسوق له..

وإذا كنت لا تتمكن من تصميم هذه الأشياء، فمن المؤكد أنك ستبحث عن مصدر خارجي يصمم لك هذه الأشياء. فإذا قام هذا المصدر بتصميم تلك الأشياء بشكل سيء، فمن المؤكد أن عملية التسويق لن تحقق أهدافها.

لذلك يجب عليك أن تنتقي مصادر محترفة أو تقوم أنت بتصميم تلك الأشياء.

6-عدم الثقة في وسائل الدفع الإلكترونية:

إن أسلوب الدفع بواسطة بطاقات الائتمان عبر الإنترنت هو أكثر أشكال السداد ارتباطًا بالتسويق الإلكتروني. وتعتبر تحويل النقود في صلب أي معاملات تجارية عبر الإنترنت من أكثر التحديات التي تواجه التسويق الإلكتروني.

لذا أصبح هناك اتجاه نحو استخدام برمجيات خاصة لتأمين وسائل السداد الإلكتروني، وترسيخ ثقة العملاء بها في الفترة السابقة.

وإذا أردت مصمما محترفا أو أردت عمل حملة تسويقية بدون مشاكل التسويق الإلكتروني. يمكنك مراسلتنا عبر خدماتنا ففريق موقع المستقبل يرحب بك.

الخاتمة:

إذا كنت ترغب في الاستعانة بأي من شركات التسويق الإلكتروني و إعلانات سوشيال ميديا المحترفة يمكنك التواصل مع فريق venets.

حيث نقدم لكم مجموعة من المتخصصين في خدمات تصميم المواقع الإحترافية وخدمات السوشيال ميديا و العديد من خدمات التسويق الرقمي المتنوعة.

سارع بالتواصل معنا عبر منصاتنا الرقمية المختلفة، أو قم بزيارة موقع venets الرسمي على الإنترنت.

مقالات قد يهمك الاطلاع عليها عبر مدونتنا:

دليلك الشامل عن مفهوم الترويج PROMOTION ؟

ما هو التسويق الاستراتيجي وما هي أهدافة؟
التسويق عبر محركات البحث.
مفهوم وأهمية التسويق بالمحتوى للمشروع.
أيهما أفضل تحسين محركات البحث أم إعلانات محركات البحث.
أهم ما يميز فن التفاوض في التسويق والمبيعات.
أكثر 4 النقاط مهمة في تسويق السيارات.

© 2026 venets. All Rights Reserved.