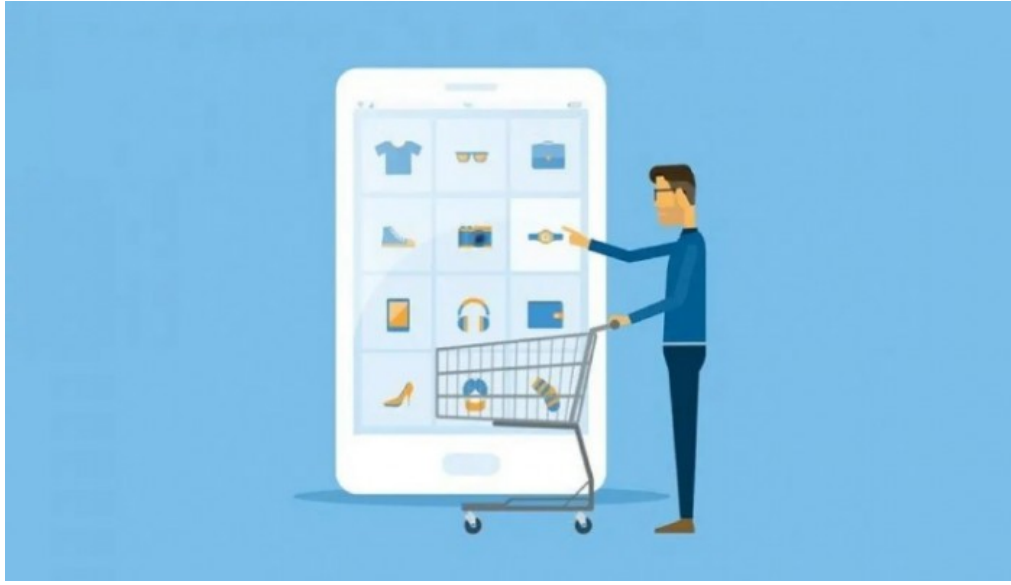


هل Facebook Shop هي مستقبل التجارة الإلكترونية؟



الاثنين 20 يوليو 2020 06:07 م

لم تعد منصة فيسبوك مجرد منصة اجتماعية مفضلة للناس، ولكنها أصبحت أفضل منصة للتجارة الإلكترونية للعديد من البائعين المحتملين، كما أن إنشاء Facebook Shop على المنصة هو أفضل طريقة لاستخدام النظام الأساسي لأغراض التجارة الإلكترونية، وعلى الرغم من إجراءات البيع السهلة عبر المنصة، لا يعرف العديد من البائعين كيفية إنشاء Facebook Shop في المنصة.

لماذا يجب أن تباع عبر فيسبوك في 2020؟

تعد المنصة إحدى أكثر منصات التواصل الاجتماعي استخدامًا، ولديها ما لا يقل عن 2 مليار مستخدم شهريًا، وهو في الواقع عدد كبير من قاعدة العملاء لأي رجل أعمال عبر الإنترنت. بالإضافة إلى ذلك قامت منصة فيسبوك بتمكين مصطلح (التجارة الاجتماعية)، (Social Commerce)، تمامًا مثل منصة إنستاجرام التي أحدثت ثورة في التجارة الاجتماعية مع (Instagram Checkout).

تقدم فيسبوك منصات متنوعة للتجارة الاجتماعية:

- (صفحة الفيسبوك للبيع) عبر حساب عملك.
- سوق فيسبوك (Facebook Marketplace).
- منصة التسوق الاجتماعية Facebook Shop.
- مخزن فيسبوك لإدراج منتجات متجرك على (FB).

بناءً على احتياجات ومتطلبات العمل المختلفة، يمكن للبائعين استخدام أي من المنصات المذكورة سابقًا.

ما هي منصة Facebook Shop؟

هي منصة للتجارة الإلكترونية تمكن البائعين من إدراج المنتجات على فيسبوك تحت فئة المتجر، حيث تقدم فيسبوك إضافة إلى سلة التسوق للمستخدمين، وبمجرد أن ينقر المستخدم على الزر، تتم إعادة توجيهه إلى موقع الويب المخصص لنشاطك التجاري وإتمام عملية البيع مباشرة من هناك.

فوائد صفحة Facebook Shop التجارية.

. أداة تسويق غير مكلفة:

لا تكلف صفحة الأعمال التجارية في Facebook Shop أي مبلغ على الإطلاق، إلا إذا قمت بتشغيل الإعلانات والأساليب المدفوعة

لترويج الصفحة، كما يمكن الترويج لصفحة Facebook Shop بشكل حيوي بين المستخدمين، حيث إن بعض المشاركات لديها القدرة على جذب عدد جيد من المستخدمين المهتمين بمنتجاتك، كما يمكن أن يكون تصميم صفحة الأعمال وجعلها أكثر احترافية ميزة إضافية.

• جمهور كبير:

يحتوي فيسبوك على 2 مليار مستخدم شهريًا، وحتى 10 في المئة من هذا العدد الضخم يمكنه بسهولة زيادة الأعمال في متجرك وتحقيق مبيعات خرافية، لكن يجب أن تعرف فقط كيفية نشر الوعي حول عملك، وإقناع الجماهير بشراء منتجاتك، فإذا تمكنت من القيام بذلك سيكون لديك مستقبل مشرق.

• الوصول إلى الجمهور المستهدف:

على عكس المنصات الإعلانية الأخرى، مثل: الصحف والمجلات والإذاعة والتلفاز، يمكنك بسهولة الوصول إلى جمهورك المستهدف وجذب انتباههم عبر Facebook Shop، حيث يمكنك العمل على إعلاناتك لاستهداف أشخاص معينين في منطقة محددة، والكثير من الأمور التفصيلية الأخرى.

• تحليلات فيسبوك الآلية:

يمكن فقط لجهات التسويق فهم مدى صعوبة إبراز التحليلات وتجميع البيانات لبناء إستراتيجيات الأعمال، لكن فيسبوك تقدم تقريرًا تحليليًا بسيطًا وسهل الفهم، كما أن التقرير دقيق جدًا، ويمكنك بسهولة من معرفة أداء إعلاناتك.

• نشر العلامة التجارية:

تعتمد وسائل التواصل الاجتماعي على إنشاء الوعي بالعلامة التجارية بهدف بناء قاعدة عملاء ومتابعين مخلصين، وكلما كنت أكثر نشاطًا، زاد فهم العملاء لعملك، حيث يؤدي الوعي بالعلامة التجارية إلى إنشاء عامل ثقة كبير بين المتابعين والعلامة التجارية.