

الماركات التركية من التجارة الإلكترونية نحو التصدير الإلكتروني



نمو مجال التجارة الإلكترونية والشراء عبر الإنترنت في تركيا اثار جدلا كبيرا في الآونة الاخيرة، ويعود ذلك لعدة أسباب منها تطوير الانظمة البرمجية والتوسع في مجالات البيع والخدمات من خلال الإنترنت والذي يعتبر الأول على الشرط الاوسط وبالإضافة الى التسهيلات التي تقدمها البنوك للحصول على بطائق الإئتمان ، حيث يملك %40 من سكان تركيا بطائق ائتمانية، ويفضل %٦٤ من السكان الشراء عبر الإنترنت.

يشهد سوق التجارة الالكترونية والشراء عبر الإنترنت نموا سريعا في تركيا، وحسب التقارير والتصريحات غير الرسمية ان نمو السوق الالكتروني بنسبة زيادة وصلت الى %50 كما تصنف ضمن أسرع عشر أسواق الكتروني في العالم نموا حسب الاحصائيات التي نشرت في موقع ويب رازي التركية.

وتصدر مبيعات الملابس عبر الانترنت في سنة ٢٠١٨ وتليها الأجهزة الالكترونية على عكس سنة ٢٠١٧ التي تصدرت الأجهزة الالكترونية وبالأخص الهواتف المحمولة، وتحتل مواقع التواصل الاجتماعي عبر منصات الفيس بوك والانستغرام الأكثر مبيعا في سنة ٢٠١٨.

السوق الإلكتروني أكثر اقبالا

وحسب الاحصائيات التي نشرت في موقع ويب رازي المختص في نشر شؤون التجارة الإلكترونية والسوق الرقمي في استبيان أجرته في بداية عام ٢٠١٨ التي شارك فيها أكثر من ١٠٠٠ مستخدم حيث تشير إن %٩٨ من المشاركين يتسوقون عبر الإنترنت، وتتنوع أسباب ذلك إلى %٥٦ بسبب الأسعار المناسبة و%٣٠ تعدد أنواع المنتجات وسهولة الوصول و%١٤ بسبب السرعة وسهولة التسليم.

موقع هبسي بوردا (كل شي هنا) يعتبر الأكبر في السوق التركي في بيع المنتجات من خلال منصته وثم موقع n11 الذي يتيح مجال للمتاجر والماركات ببيع منتجاتها في المنصة الخاصة به

اما تأثير سرعة التسليم على الشراء ابداه %٧٧ من المشاركين بتأثيره لاستعداد الشراء و %٢٠ غير مهتمين و %٣ لا يؤثر .

وبما يخص التسوق بمبالغ عالية تشكلت بأنه ٥١٪ يتسوقون بمبلغ يزيد عن ٢٠٠٠ ليرة و ٢٨٪ بين ٥٠٠-٢٠٠٠ ليرة و ١٨٪ بين ١٠٠-٥٠٠ ليرة اما ٣٪ هي أقل من 100 ليرة تركية.

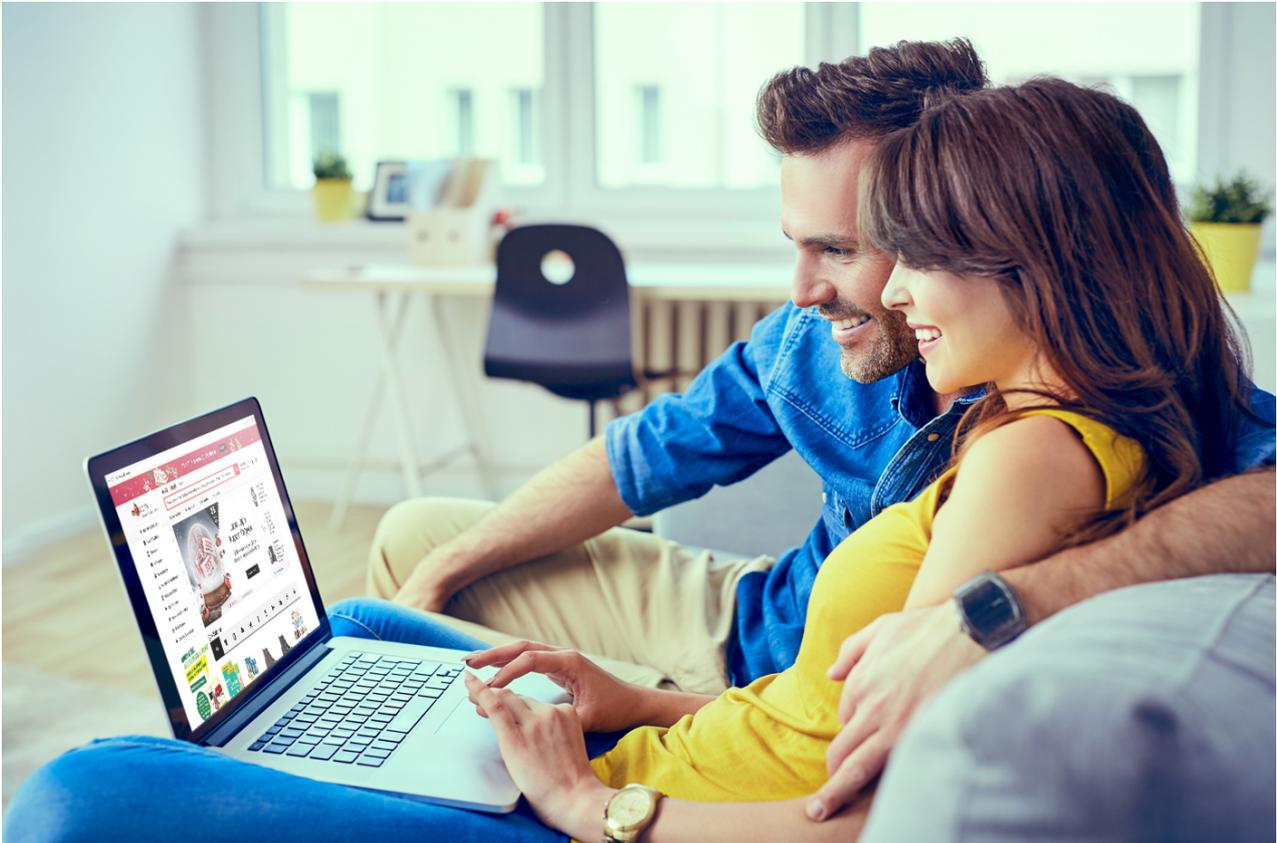
كما يذكر نسبة المستخدمين التي يواجهون مشاكل في الاسترجاع هي ٢٠٪ و ٤٧٪ لا يواجهون أية صعوبة و ٣٣٪ غير مهتم

ويتشكل عدد المشاركين بين ٨١.٣٥٪ من الذكور و ١٨.٦٥٪ من النساء وبنسبة ٥١٪ بين الفئة العمرية ٣٤-٢٥ و ٤٤-٣٥٪.

مشاريع تصدرت في التجارة الإلكترونية

من المعروف ان التجارة الإلكترونية تنقسم الى مجالات مختلفة منها بيع المنتجات المباشرة الى الزبون وايضا منصات البيع كشكل متاجر في الموقع وخدمات الوساطة بين الزبون والبائع وبالإضافة إلى الخدمات البرمجية.

موقع امازون العالمي المعروف وصاحب أكبر منصة عربية سوق كوم انطلق فعالياته في داخل تركيا في شهر سبتمبر الماضي كمنصة تتيح للبائعين بعرض منتجاتهم وبيعها من خلال المنصة في داخل البلد والمعروف ايضا ان موقع هبسي بوردا (كل شي هنا) يعتبر الأكبر في السوق التركي في بيع المنتجات من خلال منصته و ثم موقع n11 الذي يتيح مجال للمتاجر والماركات ببيع منتجاتها في المنصة الخاصة به، وأما في خدمات الوساطة بين الزبون والبائع هو موقع صاحب ندان (من صاحبه) يتيح للمستخدمين عرض المنزل للبيع والايجار وايضا السيارات واي منتجات مستخدمة يمكنه البيع من خلاله، وموقع يمك سباتي (سلة الغذاء) يجمع المطاعم في منصة واحدة لطلب الطلبات عبرها و ثم موقع كتر بمعنى (اجلب) لجمع مخازن السوبر الماركات وتوصيلها الى المنزل وبالإضافة الى البرمجية كموقع انسيدر او يورو مسج و تي سوفت.



والجدير بالذكر انه موقع امازون العالمي المعروف وصاحب أكبر منصة عربية سوق كوم انطلق فعالياته في داخل تركيا في شهر سبتمبر الماضي كمنصة تتيح للبائعين بعرض منتجاتهم وبيعها من خلال المنصة في داخل البلد، وشراء موقع التركي تراند يول بنسبة ٨٠٪ من قبل منصة على بابا الصينية، وفي حد ذاته يعتبر موقع كدي كديور المنصة الخاصة بالاي باي في تركيا كما عقد شراكة بيع مع موقع نون العربي.

فيما أعلن موقع صاحب نون في منتصف العام الماضي عن وصوله لـ 44.3 مليون مستخدم فعال شهريا بإجمالي الزيارات وصلت إلى ٢٩٢ مليار زائر خلال ٨ اشهر فقط .

التصدير الإلكتروني

يعتبر التصدير الإلكتروني إحدى فروع التجارة الإلكترونية نفسها ولكن يلخص للبيع لخارج القطر، وكما ذكرنا حجم السوق الإلكتروني في تركيا ان بعض المواقع الإلكترونية فضلت الانفتاح الى الخارج عن طريق بيع المنتجات او الخدمات من الموقع الإلكتروني الى خارج تركيا، كما في التصدير الدولي ولكن يكون وصول الزبون الى البائع عبر منصة الانترنت بعكس الاتفاقات الخارجية والتكاليف الدولية يسهل للبائع بترويج وتعريف عن منتج عبر الانترنت الى خارج القطر وايضا للزبون بوصوله بطريقة سهلة عبر منصات المتاجر الإلكترونية.

تشجعت مواقع كثيرة في تركيا للبدء في الانفتاح على الخارج عبر الانترنت ويعود السبب الرئيسي لاقبال المنتجات التركية في الخارج وبالأخص الدول العربية و ثم بعض الدول الأوروبية

ولكن يعتبر اصعب من التجارة الإلكترونية بكثير، حيث تواجهها مشاكل كثيرة أولها بتكاليف الإعلانات والوصول الزبون الحقيقي ثم وسائل الدفع أو طريقة استحصال المبالغ من الخارج و ثم الإجراءات الجمركية والأمر الأصعب هي القسم اللوجستي وهي توصيل الطلبات الى الزبائن، والأمر الأهم هي كسب ثقة الزبون او تشجيعه للشراء من خارج القطر.

والمعروف ايضا بانه مواقع مثل امازون وعلي بابا وعلي اكسبريس و اي باي بدأت في التصدير الإلكتروني من سنوات عدة ولا تزال تحاول الانفتاح على كافة أنحاء العالم كونهم من أكبر الاسواق في العالم.

وتشجعت مواقع كثيرة في تركيا للبدء في الانفتاح على الخارج عبر الانترنت ويعود السبب الرئيسي لاقبال المنتجات التركية في الخارج وبالأخص الدول العربية و ثم بعض الدول الأوروبية كما المعروف بان المنتجات التركية هي الأفضل جودة من المنتجات الصينية والأنسب سعرا من المنتجات الأوروبية اضافة الى بعض المنتجات الخاصة صنعت في تركيا .

والعامل الأساسي الذي شجع قسما كبيرا من المواقع للانفتاح كانت بسبب ارتفاع سعر الدولار أمام الليرة في الاونة الأخيرة وخاصة في الفترة الاخيرة التي وصلت دولار واحد مقابل ٧ ليرة تركية إلى أن تراجع وشبه استقرت في ٥.٣ ليرة مقابل الدولار وجلب عملات أجنبية داخل البلد أتاحت لبعض المواقع فرصة كبيرة وخصوصا اختلاف الاسعار مقارنة في السابق والزبون الاجنبي تشجع للشراء بسبب فرق الذي حصل في العملات.

وستحدث في مقال آخر عن خصائص التصدير الإلكتروني وطرقها وبالإضافة الى المنتجات الأكثر اقبالا حسب الدول.

تصدر موقع انسايدر الموقع الشهير بخدماته البرمجية والتحليلات الإلكترونية في عدد من الدول في الخارج ومع حصوله على استثمارات كبيرة من شركات اجنبية ويعتبر أقوى موقع للخدمات البرمجية والرقمية في تركيا

ومن المواقع التركية التي تعمل في المجال نفسه منذ عدة سنوات تقسم عدة أنواع مثل الخدمات البرمجية وايضا الملابس و ثم المنتجات الغذائية والاكسسوارات وغيرها.

وتصدر موقع انسايدر الموقع الشهير بخدماته البرمجية والتحليلات الالكترونية في عدد من الدول في الخارج ومع حصوله على استثمارات كبيرة من شركات اجنبية ويعتبر اقوى موقع للخدمات البرمجية والرقمية في تركيا.

وكما تتنافس مواقع مودا نساء وموقع صفا مروة في الملابس المحجبة الشرعية في تصدير منتجاتها إلى الخارج ووصلت بعض التصريحات غير الرسمية أن موقع صفا مروة حصل على دخل 350 مليون دولار خلال سنة ٢٠١٨ وكان تصريح صاحب الموقع في منتصف سنة ٢٠١٧ انه هدفه الوصول الى مليون ليرة في سنة ٢٠١٩.

واعلن موقع مودة نيسا سابقا عن حصوله لاستثمار من شركة كاييتال اج تي سي وشركة فيتروس خلال سنوات الماضية، وكما صرح رئيس مجلس الادارة كريم تورو بصدد الاتفاق مع شركتين ومضة كاييتال وكولد مان سجس لاتفاقية الاستثمار في الموقع نفسه الذي يستهدف أكثر من ١٣٢ دولة.

أما متجر بازاريا كوم حصل على تركيز الأكبر في السوق العربي والتركي وفي أوساط المشاريع التركية في التصدير الإلكتروني ونشر خبر في وكالة الأناضول الاخبارية تحت عنوان قيامة ارطغرل فجر التصدير الإلكتروني

متجر بازاريا انطلق قبل مدة قصيرة من إسطنبول كأحد مشاريع مجموعة شركات اسكار المعروف في تجارة السيارات في تركيا، تميز المتجر ببيع منتجات تركية باصناف متعددة منها الاغذية والمشروبات التركية والمستلزمات المنزلية والاكسسوارات والمصوغات والصحة والجمال بهدف الوصول إلى ١٠٠ ألف منتج خلال ٦ شهور الاولى.

قال أيوب كرم رئيس مجلس إدارة المتجر نتميز كمتجر تركي بتوصيل المنتجات إلى كافة انحاء العالم خلال ٣-٥ ايام فقط وقدرنا نوصل البقلاوة التركية حتى الى قرى وارياف بعض المناطق في السعودية وأما تسليط الضوء من قبل وكالة الاخبارية كانت تأثير المسلسلات المدبلجة التركية الى العالم العربي وكان اتفاق بازاريا كوم مع مصنع منتجات واكسسوارات مسلسل قيامة ارطغرل والحاصل على حقوق المنتجات يعطى حق تصدير المنتجات الى خارج تاريخ حيث يسهل المتجر للزبون التسوق من كافة انحاء العالم وباللغة العربية والانكليزية وايضا بعملات مختلفة.

وقال أيوب كرم رئيس مجلس إدارة المتجر نتميز كمتجر تركي بتوصيل المنتجات إلى كافة انحاء العالم خلال ٣-٥ ايام فقط وقدرنا نوصل البقلاوة التركية حتى الى قرى وارياف بعض المناطق في السعودية وبعض الدول التي لا يوجد بنوك الكترونية بسبب ضعف الانظمة فيها وقلة المستخدم بطاقة الائتمان استطعنا حلها بأكثر من طريقة ومع توفير الدفع عند الاستلام بالاضافة الى حسابات البنوك في بعض الدول، وازدادنا استطعنا خلال مدة قصيرة التعاقد مع أكثر من ١٠٠ مورد تركي ومن الماركات التركية الاصلية والمشهورة في جودة منتجاتها ومع استمرارنا بالتفاوض مع موردين اخرين بعد ان لاحظنا الإقبال على المنتجات التركية خلال هذه المدة بلغ 3 أضعاف توقعاتنا.



والجدير بالذكر يسعى موقع هبسي بوردا الانفتاح على العالم من خلال المنصات وبلغات مختلفة وحسب تصريح يامن الباتا في مؤتمر التجارة الإلكترونية ٢٠١٩ انه هبسي بوردا انفتح الى العالم اسم جلوبال هبسي بوردا منطلقا باللغة العربية والانكليزية ولاحقا باللغة الروسية والتركية مستهدفا الأتراك المقيمين في خارج تركيا ومدعيا بسهولة التصدير للموردين و بمجمل مايقارب ٥ مليون منتج معروض في المنصة وبوسائل الدفع مختلفة منها بطاقة الائتمان والدفع عند الاستلام، وأشار انه هبسي بوردا تعاقد مع عدة شركات تركية وغير تركية لتسهيل عملية البيع والتسليم وتحصيل الدفع والشحن وغيرها من الامور اللوجستية.

السوق العربي الأكثر استهلاكاً

يعتبر السوق العربي من اكبر الاسواق استهلاكاً وخاصة في الشرق الأوسط وكثير من المشاريع تسعى للانفتاح الى السوق العربي واغلب المشاريع التي ذكرت بدأت من السوق العربي وبالأخص الخليج وأن إجمالي عدد عملاء التسوق الإلكتروني في العالم العربي يبلغ حوالي مئتي مليون مستخدم، ونسبة إقبالهم على المنتجات التركية تعتبر جيدة.

حسب بيانات الشبكة التركية للإذاعة والتلفزيون (تي آر تي/ TRT)، فإن عدد متابعي قيامة أرطغرل يبلغ حوالي ملياري مشاهد حول العالم، وإنه يحظى بمتابعة عربية واسعة

الاحصائيات تشير الى أن عدد السياح العرب القادمين إلى تركيا اقترب من حاجز 6 ملايين سائح، العام الماضي، و تسعى المشاريع لتحقيق طلبات السياح في تناول المأكولات التي تذوقوها خلال رحلتهم في تركيا، على مدار أشهر السنة، ولاننسى تأثير المسلسلات التركية المدبلجة الى العربية وخاصة المسلسلات التاريخية كعاصمة سلطان عبدالحميد وسابقا وادي الذئاب وقيامه ارطغرل وغيرهم من المسلسلات.

حسب بيانات الشبكة التركية للإذاعة والتلفزيون (تي آر تي/ TRT)، فإن عدد متابعي قيامة أرطغرل يبلغ حوالي ملياري مشاهد حول العالم، وإنه يحظى بمتابعة عربية واسعة، وهذه الخطوات وخاصة بعض الوكالات الاخبارية التركية والتي تنشر عن اللغة العربية حاولت ربط جسر تواصل بين الثقافتين وايضا المشاريع المماثلة والتي تستهدف الدول العربية باللغة العربية حيث ذكر صهيب الفلاحى المدير التنفيذي لشركة اوراق: استطعنا في شركة اوراق انجاز تواصل حقيقي بين الاتراك والعرب من خلال منصتنا

الإلكترونية تركيا بوست، وهو موقع متخصص بالشأن التركي استطاع كسر حاجز اللغة ليقدم تركيا للعرب كأنهم يعيشون فيها.

وأضاف الفلاح: في إطار التجارة الإلكترونية بين تركيا والعالم العربي قدمت شركة أوراق العديد من الخدمات للشركات التركية التي كانت تبحث عن مصدر أمين في ترجمة وإدارة وإيصال المعلومة التركية للعرب.

وركز المدير التنفيذي لشركة أوراق على موضوع التصدير الإلكتروني لخارج تركيا والتي كانت تُطلب من الشركات التركية، وذكر أن أهم تلك الخدمات المتخصصة هي الترجمة إلى اللغة العربية، ثم إدارة القسم المترجم لأنه وحدة منفصلة تقدم المنتج التركي وفق الثقافة العربية وبآليات الشركة التركية الأم وأيضا من خلال إيجاد آليات أخرى تحقق الربح من خلال الوصول لجمهور كبير جدا يقدر بالملايين.

رابط المقال: <https://www.noonpost.com/26961/>