


Business Glocal

كل الأخبار ▾ أخبار الشركات ▾ أعمال وإقتصاد ▾ تكنولوجيا ▾ سياحة و نقل ▾ مجتمع وناس ▾ فيديو وصور ▾




Business Glocal
3,252 likes

Liked

Sign Up

You like this



f

قصة نجاح أول مستثمر في التجارة الإلكترونية في لبنان

5 ساعات مضت في أعمال وإقتصاد, الرئيسية اصف تعلق



على الرغم من نمو ريادة قطاع التجارة الإلكترونية في العالم، إلا أنه في لبنان لا يزال خجولاً، في ظل مواجهته لعدد من التحديات أبرزها، قلة الثقة بالإنترنت بالإضافة إلى النقص في بوابات الدفع الإلكترونية، كما أن المستهلك عادة ما يزال يفضل الشراء من المتجر.

هذا الأمر جعل مؤسسو الكثير من مشاريع التجارة الإلكترونية، يواجهون هم أيضاً صعوبات في إنطلاق شركاتهم، التي واجه الكثير منها الإغلاق بعد فترة من العمل.

ومن أبرز المحاولات الأولى لإنشاء موقع الكتروني تجاري في لبنان أسس بهيف بيع الاسطوانات Lebanon's largest music store، أطلقه الشاب كريم صيفلي، في العام 1999، وكان ثمة صعوبة في تقبل ثقافة التجارة الإلكترونية.

تطورت الشركة شيئاً فشيئاً، ولم يكن صيفلي حينها يدرك ان اسمه سيسجل من بين أوائل الأسماء التي أسست لمفهوم التجارة والتسويق الإلكتروني في لبنان والشرق الأوسط.

في تلك الفترة، لم تكن المواقع الإلكترونية التجارية كانت قد نشطت في لبنان، على قول صيفلي في لقاء مع "بزنس غلوبال"، وبخاصة أن السوق كان يلحظ فقط وجود 35 الف credit card، في حين يقارب العدد اليوم المليون كارت.

يقول: "بسبب عدم جهوزية السوق وضعف انتشار مفهوم البيع والشراء الكترونياً، أسست لموقع BuyLebanese.com عام 2000، وهو متخصص في بيع المنتجات اللبنانية للعالم وتحديداً اللبنانيين في بلاد الاغتراب الذين كانوا معتادين على ال E-commerce".

وسرعان ما بدأ الموقع في الانتشار وجذب وسائل الاعلام العربية والعالمية للحديث عنه وكان ذلك عنصر هام في زيادة انتشارنا وكسبنا

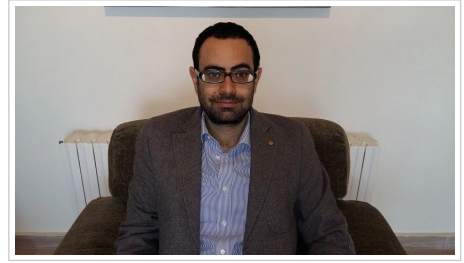
للثقة التي رافقتها اهتمام وعناية بخدمة الزبائن.

يقول صيفلي: "البداية كانت صعبة جداً، ففي الغرب وتحديداً في أميركا، كانت التجارة الإلكترونية ناشئة ومربحة، بسبب بعد المسافات بين الولايات والعروض المستمرة على البضائع المعروضة الكترونياً وسهولة توصيلها، أما في لبنان والدول العربية فكان ثمة صعوبة في اقتاع زبائن العالم



الإلكتروني المتواجدين خارج الأراضي اللبنانية على الشراء من لبنان وان يدفعوا بال Credit card بكامل الثقة، وأن يحصلوا على طلباتهم بالمواسفات المطابقة. لذلك اهتمنا باختيار افضل نوعية من المنتجات وتقديم افضل خدمة للزبائن ومتابعتهم.

ويضيف: "نبيع اكثر من 150 منتج من المونة اللبنانية والحلويات العربية والخبز والاسطوانات وغيرها، ولا تزال المأكولات تشكل 95% من حركة الطلب عبر هذا الموقع أضف الى خدمة توصيل الزهور داخل لبنان التي بدأناها قبل 8 سنوات".



وبعد نجاح موقع BuyLebanese.com والذي ورد اسمه على مدى ثلاث سنوات بين اهم شركات ال E-Commerce في thepurplebook كما تناولت الموقع واشنطن بوبست دوت كوم وساندي تايمز، في هذه الفترة أسس صيقلبي لشركة E-comLebanon.com، وبدأ العمل كمستشار في التسويق الإلكتروني لمجموعة من الشركات، حتى بلغ عدد المستفيدين من خدمات الشركة في التسويق الإلكتروني الثمانين شركة. وسرعان ما أصبحت من أكبر شركات التسويق والاستشارات الإلكترونية في لبنان.

ويختتم صيقلبي بالقول أنه على الرغم من ازدياد شركات ال E-Commerce ، الا ان السوق اللبناني لا يزال ضعيف جدا مقارنة بما يجري في العالم، وينصح الراغبين في العمل في هذا المجال: ان يكون لديهم موقع الكتروني سهل الوصول اليه، البحث عن أشياء وخدمات مميزة وفريدة من نوعها، الحرص على تقديم حسومات وعروض غير موجودة في الاسواق، الاهتمام بخدمة الزبائن وإيلائها الاهتمام والعناية القصوى، وضع ميزانية مقبولة تصاعدياً للاعلانات على المواقع الإلكترونية ووسائل التواصل الاجتماعي.

(دارين صالح)

شارك هذا الموضوع:



مرتبطة

| | | |
|---|---|---|
| حمية البيانات في لبنان مقرصنة في ظل غياب المشرع | 2% حجم التجارة الإلكترونية في الشرق الأوسط! | توقعات بفرص نمو كبيرة للمراكز التجارية في لبنان |
| 18 مارس، 2016 | 14 مارس، 2016 | 25 يناير، 2016 |
| في "الرئيسية" | في "أعمال وإقتصاد" | في "أعمال وإقتصاد" |

شاركها!

Tweet

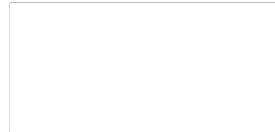
Like 1

مقالات مشابهة



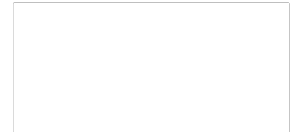
بعد السياحة قطاع الطاقة في مصر ينهار!

6 ساعات مضت



هذه هي مفاتيح النجاح لاختيار علامتك التجارية المناسبة

يوم واحد مضت



دول الخليج سادس أكبر اقتصاد عالمياً في 2030

يومين مضت