

# أخصائي التجارة الإلكترونية (E-commerce Specialist)

يُبنى المتاجر الرقمية ويحوّل الأفكار إلى مبيعات في عالم الإنترنت



## مقدّمة



يساعد أخصائي التجارة الإلكترونية الشركات والأفراد على البيع والتسويق عبر الإنترنت، من خلال إنشاء وإدارة المتاجر الإلكترونية، تحسين تجربة التسوق الرقمي، زيادة المبيعات والوصول لأسواق أوسع محليًا وعالميًا بأقل التكاليف.

## المسارات التعليمية لدخول مجال التجارة الإلكترونية

- بكالوريوس في التجارة الإلكترونية، التسويق الرقمي، إدارة الأعمال، أو نظم المعلومات.
- يمكن تعزيز الخبرة بدورات احترافية في التجارة الإلكترونية مثل (Shopify, Amazon, Google Ads, SEO).

## الفروع الدّراسية التي تسمح بالالتحاق بالمجال

- الأدبي، العلمي، التكنولوجي، الصناعي، الإدارة والاقتصاد.

## المواد الدّراسية الأساسية لدراسة التجارة الإلكترونية

- إدارة المتاجر الإلكترونية
- التسويق الرقمي (Digital Marketing)
- استراتيجيات البيع عبر الإنترنت
- تحسين محركات البحث (SEO)
- تصميم وتطوير واجهات المتاجر
- الإعلانات المدفوعة (Google Ads, Meta Ads)
- تحليل بيانات المتاجر الإلكترونية
- خدمة العملاء الرقمية



## مجالات العمل بعد التّخرّج

- المتاجر الإلكترونية المحلية والعالمية
- شركات التسويق الإلكتروني
- شركات التوصيل والشحن
- منصات التجارة مثل Amazon, eBay, Etsy
- الشركات الناشئة والمتاجر الصغيرة
- إمكانية العمل الحر (Freelance)

## لمن هذه المهنة؟

- لمن يهتم بالتكنولوجيا والتسويق
- لمن لديه شغف بالابتكار في البيع
- لمن يحب العمل الحر أو إدارة مشروع خاص
- لمن يتمتع بمهارات تنظيم وتحليل البيانات
- لمن يرغب بمرونة في العمل (من المنزل أو عن بعد)

# أخصائي التجارة الإلكترونية (E-commerce Specialist)

يبنى المتاجر الرقمية ويحوّل الأفكار إلى مبيعات في عالم الإنترنت



## المهارات المطلوبة للتميّز كأخصائي تجارة إلكترونية

• مهارات تسويق إلكتروني متقدمة

• معرفة بمنصات إدارة المتاجر (Shopify, WooCommerce)

• مهارات تصوير وتنسيق المنتجات

• إدارة الحملات الإعلانية الرقمية

• تحليل بيانات المبيعات والسلوك الشرائي

• مهارات تواصل عالية مع العملاء

## المهام اليومية وطبيعة العمل

- بناء وإدارة المتاجر الإلكترونية
- رفع المنتجات وتنسيق عرضها
- إطلاق الحملات الإعلانية المدفوعة
- تحسين تجربة المستخدم UX للموقع
- تحليل بيانات المبيعات والعملاء
- تطوير استراتيجيات لتحسين المبيعات

## سيناريوهات العمل

- أخصائي في شركة لإدارة متجر إلكتروني
- مدير إعلانات لشركة تباع منتجات رقمية
- مالك متجر إلكتروني خاص
- استشاري تسويق إلكتروني للعلامات التجارية الناشئة
- محلل بيانات مبيعات متجر إلكتروني
- مستقل (Freelancer) يقدم خدمات إطلاق وإدارة متاجر إلكترونية



## أبرز المعتقدات الخاطئة عن التجارة الإلكترونية

المعتقد الخاطئ	المعتقد الصحيح
فتح متجر إلكتروني سريع وسهل	النجاح يحتاج تخطيط، تسويق وتحليل مستمر
التجارة الإلكترونية فقط للشركات الكبيرة	حتى الأفراد يمكنهم تحقيق دخل ممتاز عبر البيع على الانترنت
الدخل سريع	معظم المشاريع تحتاج وقت لبناء قاعدة عملاء وتحقيق أرباح مستدامة