

التجارة الإلكترونية

كراند أعمال، قد تكون بصدد إنشاء تجارة إلكترونية. للقيام بذلك، يجب عليك ان تتطلع على القانون رقم 05-18 مؤرخ في 24 شعبان 1439 الموافق 10 ماي 2018 المتعلق بالتجارة الإلكترونية (اضغط هنا) للاطلاع على شروط ممارسة التجارة الإلكترونية، التزامات المستهلك الإلكتروني وواجبات المورد الإلكتروني ومسؤولياته لاسيما المعاملات الممنوعة التي تتضمن:

- لعب القمار والرهان واليانصيب،
- المشروبات الكحولية والتبغ،
- المنتجات الصيدلانية،
- المنتجات التي تمس بحقوق الملكية الفكرية أو الصناعية أو التجارية،
- كل سلعة أو خدمة محظورة بموجب التشريع المعمول به،
- كل سلعة أو خدمة تستوجب إعداد عقد رسمي.

يجب عليك كذلك القيام بعدة خطوات لانجاح مشروعك التجاري من أهمها:

1. **تحديد نموذج عملك**، مكانك في السوق، منتجاتك أو خدماتك، وتحديد جمهورك المستهدف أي وضع خطة عمل مفصلة بما في ذلك أهدافك واستراتيجياتك التسويقية ومصادر تمويلها وما يلزمك من إمكانيات ومعدات وموارد بشرية ومعرفة تقنية للميدان المستهدف. باختصار، يجب عليك:
 - إجراء دراسة سوق شاملة لفهم احتياجات ومتطلبات السوق الجزائري.
 - تحديد الجمهور المستهدف للخدمات أو المنتجات التي ستسوقها مع مراعاة الخصوصيات الثقافية وتفضيلات السكان المحليين.
 - تحليل المنافسة لتحديد موقعك الفريد في السوق.
 - إجراء دراسة لإمكانياتك البشرية والمادية ومصادر تمويلك المحتملة.

2. **تسجيل شركتك في السجل التجاري (CNRC) أو في سجل الصناعات التقليدية والحرفية**، حسب الحالة،
3. **نشر موقع إلكتروني أو صفحة إلكترونية (متجر إلكتروني) على إنترنت**، مستضاف في الجزائر بامتداد "com.dz". حيث يجب عليك تصميم وتطوير موقع تجارة إلكترونية جذاب وسهل الاستخدام لعملائك وتأكد كذلك من أنه يوفر ميزات أساسية مثل الوصف الواضح للمنتج. هنالك عدة متعاملين يوفر خدمات انشاء المتاجر الإلكترونية.
4. **إعداد أو ادماج وسائل الدفع الإلكتروني**: تأكد من أن عمليات الدفع الإلكتروني متوافقة مع التشريع المعمول به.
5. **العقد الإلكتروني**: (تتطلع على القانون رقم 05-18 مؤرخ في 24 شعبان 1439 الموافق 10 ماي 2018 المتعلق بالتجارة الإلكترونية - الفصل الثالث المتعلق بالمعاملات التجارية عن طريق الاتصال الإلكتروني) (اضغط هنا)
6. **إدارة التسليم والخدمات اللوجستية**:
 - قم بإقامة شراكات مع مزودي الخدمات اللوجستية الموثوقين لضمان تسليم سريع وآمن لعملائك.
 - ضع نظام لتتبع الطلبات وإدارة المخزون لتجنب التأخير أو الأخطاء في التسليم.
7. **التسويق والترويج**:
 - استخدم وسائل التواصل الاجتماعي للترويج لمتجرك الإلكتروني والتفاعل مع جمهورك المستهدف.
 - قم بتحسين موقع الويب الخاص بك لمحركات البحث لتحسين ظهورك على الإنترنت
 - استخدم حملات إعلانية مستهدفة عبر الإنترنت لجذب عملاء جدد.
8. **خدمة العملاء والرضا**:
 - كن متجاوباً ومهتماً بمتطلبات عملائك من خلال الاستجابة السريعة لأسئلتهم واهتماماتهم.
 - قدم خدمة عملاء ودية واحترافية، وتوفر قنوات اتصال متنوعة (البريد الإلكتروني، دردشة مباشرة، الهاتف، وسائل التواصل الاجتماعي)
 - وضّح سياسة الإرجاع بشكل واضح وشفاف لضمان رضا العملاء.