

حان الآن وقت التحديث

لماذا تحتاج الشركات إلى حلول تجارة
رقمية قابلة للتكوين



الكلمة الافتتاحية

في فترة اقتصادية واجتماعية وبيئية مضطربة على مستوى العالم، تحتاج العلامات التجارية إلى أن تكون مستعدة للتفاعل مع السوق بمرونة وسرعة. تركيز استثمارك لتحديث بنية التكنولوجيا الرقمية الخاصة بك، لتتمكن من إنجاز المزيد بواسطة القليل يعتبر المفتاح للتصدي للتحديات المقبلة المتوقعة وتحقيق الإيرادات القصوى.

يزداد وعي العملاء مالياً حيث يبحثون عن طرق لتقليل الإنفاق دون التضحية بالجودة. التحدي الذي تواجهه العلامات التجارية هو مواصلة توفير تجارب عملاء استثنائية وعبر قنوات متعددة على الرغم من ضيق الميزانيات.

تعمل BigCommerce على تمهيد طريق التجارة الإلكترونية القابلة للتكوين للمؤسسات في جميع أنحاء الشرق الأوسط، باستخدام أساس سريع ومرن وقابل للتوسع.

لهذا السبب اختارت Nemetos Tanasuk التعاون مع BigCommerce كشريك رئيسي لتقديم مواقع التجارة الرقمية المرتكزة على العملاء، لعملائنا. حيث يعمل فريق الخبراء لدينا المنتشر في الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية والأردن والمملكة المتحدة على دمج التميز الرقمي والمعرفة التجارية و التفكير المرتكز حول العميل لمساعدتك في تحقيق نتائج قابلة للقياس.

بينما تقرأ هذه الورقة البيضاء، ندعوك لتقييم مدى قدرة بنيتك التكنولوجية الحالية على مواكبة احتياجات المتسوقين المتغيرة باستمرار. اسأل نفسك، هل حان الوقت للاستثمار في حلول تجارة رقمية مستدامة للمستقبل. مُنشأً بفريق ذو اختصاص رقمي يمكنه مساعدتك على فتح أبواب النمو التجاري الذي سيخدم عملائك بشكل أفضل.

نتطلع إلى العمل معكم.

شينيد هاموند
مدير قسم التسويق
Nemetos Tanasuk



المقدمة

تتطلب التجارة الحديثة القدرة على التكيف بسرعة مع تغير سلوكيات المتسوقين باستمرار والتعامل مع الظروف الاقتصادية المضطربة. ومع ذلك، قد يكون تحقيق التوازن صعباً للعديد من المؤسسات مع بنيتهم التكنولوجية الحالية.

تعيق التقنيات القديمة و منصات التجارة الرقمية الأحادية ليس فقط قدرتك على توفير تجارب تسوق رائدة، ولكن أيضا تحد مما يمكن أن يحققه فريقك، مما يطرح تحديات مثل عدم قدرة أخصائيي التسويق على إجراء التغييرات بسرعة، وقضاء المطورين غالبية وقتهم في العمل على اعدادات الأمان والصيانة بدلاً من الابتكار.

نمت إيرادات الشركات الملتزمة بإستراتيجية تكنولوجيا مستقبلية بمعدل ١,٨ مرة أسرع مقارنة بشركات مماثلة

"هل بنيتك التكنولوجية الحالية مستدامة للمستقبل؟ يعني ذلك النظر في اتباع نهج تجارة رقمية قابل للتكوين، يتيح لك التجديد وبناء أفضل الوظائف من فئتها في التجربة التي يتوقعها عملاؤك في عالم التجارة الإلكترونية اليوم." تشرح ميغان ستابلر، نائب الرئيس الأول لتسويق المنتجات العالمية، BigCommerce.

في هذه الورقة البيضاء، نستعرض لماذا الآن هو الوقت الأنسب لتقييم بنيتك التكنولوجية الحالية، وكيف يتيح نهج التجارة الرقمية القابلة للتكوين استدامة المؤسسات على المدى الطويل، وكيف ستساعدك BigCommerce في بناء حلول تجارة رقمية مستدامة للمستقبل.



لماذا الآن هو الوقت الأنسب للاستثمار في ابتكارات التجارة الرقمية؟

بلا شك، جلبت السنوات القليلة الماضية موجات من التغييرات غير المسبوقة – من النمو الانفجاري للتجارة الرقمية خلال جائحة كورونا إلى انتشار التجارة عبر قنوات متعددة. بينما تتغير سلوكيات المستهلك مرة أخرى بسبب الاقتصاد الكلي، يجب على المؤسسات أن تستغل الفرصة لتعزيز موقعها في السوق وتأمين قدرتها على البقاء.

وبالتالي، يجب أن تبدأ المؤسسات في التفكير في توقعات عملائهم وفهم ما هي احتياجات منصاتهم للتجارة الإلكترونية في المستقبل. كما تقول Forrester، ستمكّن استراتيجية تكنولوجيا المستقبل المؤسسات من الهوس بالعملاء، لأنها تمكنهم من الاستجابة للتوقعات المتغيرة باستمرار بمرونة وإبداع ومقاومة.

عدم اليقين الاقتصادي يجعل المتسوقين أكثر تحفظاً في إنفاقهم.

من البالغين في الولايات المتحدة يقومون بتقليص مشترياتهم بسبب التضخم، حيث يعطون الأولوية للغذاء والوقود والإسكان. بحسب دراسة من eMarketer.



مع تزايد المنافسة على كميات محدودة من المال، من الضروري أن تجد العلامات التجارية سبباً للتفرد والتميز. أحد الجوانب الرئيسية لذلك هو التركيز على تحسين طرق خدمة العملاء، أو كما تسميه Forrester، الهوس بالعملاء، حيث يُتوقع توجه المتسوقين إلى العلامات التجارية والشركات التي تظهر اهتماماً أكبر بهم في الأوقات الصعبة.

توقعات القنوات المتعددة تدفع الحاجة إلى تكنولوجيا التجارة الرقمية المرنة.

لم يسبق للتجارة عبر قنوات متعددة أن كانت ضرورية لهذه الدرجة. خلال السنوات القليلة الماضية، كانت أنجح القنوات التي قادت نمو التجارة الإلكترونية للعلامات التجارية تهدف جميعها إلى تقليل التعقيدات – التجارة عبر الهواتف المحمولة، المحافظ الرقمية، البيع المباشر للمستهلك (DTC)، وخدمة النقر والاستلام.

كيف تعمل التجارة الرقمية القابلة للتكوين

لسنوات عديدة، كان الهيكل المفضل للعديد من شركات التجارة الرقمية هيكل أحادي شامل. يمكن أن يُعرض هذا النوع من التكنولوجيا الشركات ذات المستوى المؤسسي المعقد للتحديات – مثل التوسع في مناطق جديدة أو البيع عبر عدة أسواق وقنوات.

الحل؟ التجارة الرقمية القابلة للتكوين. صاغت Gartner مصطلح التجارة الرقمية القابلة للتكوين في تقرير لعام ٢٠٢٠، وهو نهج تجارة رقمية مكون من مجموعة حلول تتيح للشركات تخصيص بنيتهم التكنولوجية من خلال اختيار أفضل الحلول من فئتها لتلبية متطلبات أعمالهم الفريدة.

فيما يلي القواعد الأربعة الرئيسية للتجارة الرقمية القابلة للتكوين:

مكون – يمكن نشر كل مكون من مكونات النظام وتبديله بشكل مستقل.

مفتوح – يمكن دمج التطبيقات بسلاسة مع جميع التطبيقات الأخرى في النظام، دون الاعتماد على مزود خدمة واحد.

مرن – مع بنيتهم التكنولوجية الفريدة، يمكنك إنشاء تجارب تجارة رقمية فريدة مصممة بدقة لعملك.

موجه نحو الأعمال – يتيح هذا النظام للتجار الاستجابة بسرعة وتكلفة أكثر فعالية لمتطلبات الأعمال المتغيرة.

بدلاً من الاعتماد على مزود خدمة واحد لجميع متطلبات عملك، يتيح نهج التجارة الرقمية القابلة للتكوين للشركات اختيار أفضل مزودي الخدمات لإنشاء بنية تكنولوجية قوية ووظيفية مكونة من مجموعة حلول مختلفة. وهذا يعني أيضاً أن الشركات لديها المرونة لتخصيص وتعديل بنيتهم التكنولوجية، بدلاً من أن يتم إخبارهم بـ "لا" عندما لا يتم تلبية المتطلبات بدقة من منصتهم ذات الهيكل الأحادي.

بحلول عام ٢٠٢٣، ستتفوق المنظمات التي اعتمدت نهجاً قابلاً للتكوين على المنافسة بنسبة ٨٠٪ في سرعة تطبيق الميزات الجديدة



قم ببناء حل تجاري رقمي مستدام للمستقبل مع BigCommerce و Nemetos Tanasuk

اختيار Nemetos Tanasuk كشركاء لتنفيذ موقعك على منصة BigCommerce، سيضمن لعلامتك التجارية الحصول على فريق ذو خبرة وقوة لا يمكن إيقافها لتزويدك بتجربة تجارة رقمية مستعدة وملائمة للمستقبل.

١. مرونة حديثة تبسط عملية التخصيص.

من خلال البناء على أساس تقني قوي مع BigCommerce، يمكن أن تبقى الشركات المؤسسية مرنة وتستجيب بسرور لتوقعات المستهلكين المتغيرة باستمرار.

٢. فريق موثوق من خبراء التجارة الإلكترونية.

مع BigCommerce و Nemetos Tanasuk، تتعاون الشركات المؤسسية مع فريق لديه الخبرة التقنية والهيكل التنظيمي والالتزام بضمان إطلاق موقعهم بنجاح، وازدهارهم مع منصتهم الجديدة.

٣. مبني لنطاق المؤسسات الكبيرة.

توفر BigCommerce قابلية التوسع لاختبار استراتيجيات النمو الجديدة، وتوسيع قنوات الإيرادات، وإطلاق المنتجات الجديدة وتحسين معدل تحول زوار موقعك الى عملاء - دون التأثير على أداء منصفك. لديك فريق من الخبراء في Nemetos Tanasuk لمرافقتك خلال العملية خطوة بخطوة، ومساعدتك على تحقيق النمو والابتكار بلا حدود.

٤. صيانة منخفضة، كفاءة عالية.

تجبر المنصات غير الموثوقة الشركات على إهدار الوقت والمال والموارد لتأمين موقعهم. تقدم BigCommerce الراحة عن طريق التعامل مع صيانة المنصة والاستضافة والأمان والتحديثات والامتثال.

الآن هو الوقت لإحداث التغيير

في أعقاب الخروج من الجانب آخر لجائحة عالمية، يمكن لشركات التجارة الرقمية في كل مكان أن تشهد على التغييرات السريعة في سلوكيات المستهلكين والتحديات الاقتصادية – مما يوضح أن لا أحد محصن ضد التغيير.

الوقت المناسب لتبني بنية تقنية قابلة للتكوين هو الآن. بوجود BigCommerce كمنصتك، و Nemetos Tanasuk كالشريك المنفذ، ستحصل على فريق من الشركاء الموثوق بهم الذين سيمكنوك من تقديم تجارب تجارة رقمية رائدة اليوم – وفي المستقبل.

اتخذ الخطوة الأولى في رحلتك نحو التجارة الرقمية القابلة للتكوين وقم بتحديد موعد استشارة مع أحد خبراءنا في التجارة الرقمية.

تواصلوا معنا

hello@nemetos-tanausk.com 

www.nemetos-tanausk.com 

nemetos
tanasuk

BIGCOMMERCE