

## التجارة الإلكترونية" تدق مسمار نعش التجارة العادية

سالم كنعان السالم التاريخ: ١٤٣١/١٢/٢٩ الموافق ٢٠١٠-١٢-٠٦ | القراء: ٧٨٩

**المختصر / قرأت تقريراً لأحد الخبراء في الشبكة العنكبوتية يشير إلى ارتفاع معدل استخدام الإنترنت في الشرق الأوسط بنسبة تزيد على ١٠٠٠ % منذ عام ٢٠٠٠م، وفي المقابل لهذا التقرير الرسمي أعتقد بأن الكثيرين يلاحظون أن المجتمع السعودي تغيرت علاقته مع الإنترنت فكما كان بالسباق يدخله البعض للتسلية بالمنتديات أو المجموعات البريدية أو يهتم البعض بمواقع "للبالغين فقط" أصبحت الاهتمامات تجارية أكثر من التسلية "فقط"، فمنهم من أنشأ مواقع لبيع السلع أو المنتجات والتي قد تكون "أعمالاً منزلية" أو أجهزة إلكترونية، وغيرهم من توجه لتحويل المجموعات البريدية إلى إعلانية، ومواقع أخرى أنشأها شباب كأدلة تجارية أو طلبات المطاعم وغيرها من الأفكار المبتكرة التي أصبحت تدر أموالاً عليهم، أما ما يهمنا هي الفئة التي توجهت للإنترنت لشراء السيارات أو الملابس أو الكتب والأجهزة وغيرها من خلال المواقع المتخصصة والسبب الرئيسي هو أن الأسعار أقل بكثير مما يعرض في الأسواق المحلية وقد تكون السلبية الرئيسية هي المدة التي يستلم فيها "المشتري" والتي قد تصل لأسبوع أو أكثر إذا كانت سلعة عادية أما السيارات فقد تصل إلى أكثر من ذلك لإجرائاتها التي قد تختلف نوعاً ما عن غيرها، كما أن هناك سلبية أخرى وهي خطورة الشراء من الإنترنت، والخطورة الأولى يجب على الشخص أن يتعامل مع موقع "موثوق" ومشهور كونه سيشتري من خلال بطاقة الفيزا وسيدخل رقم حسابه المصرفي، بالإضافة إلى خطورة أخرى أن يتم استخدام شركة عالمية لإيصال البضاعة فهم أفضل من ناحية السرعة و وصول البضاعة، فالكثيرون يفضلون التعامل معهم حتى ولو كان السعر مرتفعاً بالمقارنة مع "البريد السعودي"، فبحسب المتعاملين والمتسوقين من خلال الإنترنت أنهم لا يفضلون التعامل مع "البريد" ويعزون ذلك لأنهم يرون بأن الشركات أعلى احترافية منهم كما أن مشكلة "ضياح" السلعة وارد إذا كان التعامل مع "البريد."**

سمعت

سمعت بأن الكثير من النساء السعوديات توجهن لشراء الملابس للأعياد من خلال الإنترنت، وطبعاً يجب عليهن أن يخططن لذلك قبل العيد بأكثر من شهر كمدة مناسبة تصل فيها السلعة قبل أيام العيد، وتؤكد بعضهن بأن المبلغ يكون أرخص بنحو ٨٠% أو ٧٥% من الأسعار الموجودة بالأسواق المحلية - شامل لأجور الشحن - ، والمضحك هو أن أغلبية النساء يؤكدن بأن الفضل لاكتشاف ميزة وأفضلية الشراء من خلال الإنترنت إلى "الابتعاث الخارجي"، كون أغلبهن يتواصلن مع المبتعث أو المبتعثة للدراسة لشراء الملابس وإرسالها لهم في السعودية وبعد اكتشاف الفرق بالأسعار وعودة المبتعثين بحثن عن طريقة بديلة ليبدأن التسوق في المنزل أمام شاشة الكمبيوتر فلا زحمة سيارات ولا "وجع رأس"، بالإضافة إلى أن المواقع المتخصصة أصبحت متطورة أكثر من السابق فطريقة عرض الملابس ومقاساتهن وألوانهن تتم بطريقة رائعة وواضحة قد تكون أفضل من السوق على الطبيعة، وميزة إضافية أن المرأة

تستطيع أن تبدأ بالتسوق داخل بيتها وتمارس مسؤوليتها المنزلية وهكذا .. وبالنسبة لي فهي السنة الثالثة التي تشتري فيه زوجتي جميع ملابس الأبناء من الأسواق العالمية ويسعر أرخص وماركات عالمية.  
رأيت

رأيت ازدحام المتسوقين والمتسوقات في المجمعات التجارية إلا أن الكثير من رجال الأعمال يشتكي من أن الدخل ليس كالسابق، فالإزدحامات لا تعكس القوة الشرائية ويبدو أن المتسوقين أصبحوا "متنزهين" فقط ، وفئة قليلة منهم هي التي جاءت للشراء ، ويبدو أن بعض المحلات تعوض قلة المشتريين بزيادة الأسعار، وربما يكون حلا مؤقتا لهم "معقول" إلا أنه لن يستمر في حال تحول الكثيرون للتسوق عن طريق الإنترنت، ويبدو أنه من الصعب اقتناع المحلات التجارية بالاعتدال بالبيع وعدم الإسراف بزيادة الأرباح لجذب المتسوقين وعدم خسارتهم فمهما كان نحن بعصر التقنية و"القرية الصغيرة" ولا يستبعد بأن يتحول الجميع إلى التسوق عن طريق الإنترنت بعد أن أصبح الإنترنت ضرورة في كل منزل بجانب "الغاز" و"الماء" والثلاجة، وبطاقة الفيزا يحصل عليها الشخص باتصال هاتفي.

المصدر: الرياض