



مسار التجارة الإلكترونية ورشة عمل تطبيقية

تعريف بورشة العمل وأهدافها

تهدف ورشة العمل إلى زيادة المعرفة العملية والمفاهيم الأساسية المتعلقة بالتجارة الإلكترونية والتي يتم من خلالها شراء المنتجات أو بيعها عبر الإنترنت. وسيتم تزويد المشاركين بالمعلومات بطريقة تدريجية وعلى ثلاث مراحل.

المرحلة الأولى

سيتم تقديم أساسيات التجارة الإلكترونية والتقنيات المستخدمة فيها مع التركيز على المعلومات ذات القيمة العملية والتطبيقية. وفي هذه المرحلة سيتعرف المشاركون على أساسيات التجارة الإلكترونية والقيمة التي ستضيفها لأعمالهم ومنتجاتهم. كما سيتم تزويدهم بخطوات تأسيس موقع للتجارة الإلكترونية.

المرحلة الثانية

سيتم تقديم حلول عملية لإنشاء مواقع التجارة الإلكترونية واستضافتها باستخدام مكتبات Wordpress و Magento (Woocommerce) والمنصات سهلة الاستخدام مثل Shopify، مما سيمنح المستفيدين القدرة على بناء مواقع للتجارة الإلكترونية وإضافة منتجاتهم لها.

المرحلة الثالثة

سيتم في هذه المرحلة مناقشة خطوات التسويق الإلكتروني وأهميته. كما سيتم توضيح ضرورة دراسة السوق ودراسة جدوى المشروع، مما سيمنح المستفيدين القدرة على تحديد نقاط القوة والضعف في مشروعاتهم.

المرحلة الرابعة

سيعرض فيها المشاركون تطبيقاتهم التي أنشأوها في المرحلة السابقة مع تقييم كل تطبيق ومناقشته، مما سيساهم في تعزيز المعرفة التي اكتسبوها عن مفاهيم التجارة الإلكترونية وتطبيقاتها في مجالاتهم.

الشريحة المستهدفة

المسؤولون التنفيذيون لتكنولوجيا المعلومات في الشركات الصغيرة والمتوسطة

التقنية المستخدمة

- تطبيق Zoom

- منصة JeelAIDM

- تطبيق Slack



الخطوط العريضة لتنظيم المحتوى

يتكون المسار من 20 ساعة تدريبية بواقع 8 أيام موزعة على أربعة أسابيع بمعدل جلستين كل أسبوع، مدة كل جلسة منهما ساعتين. كما تتضمن الدورة ساعتين أسبوعيًا للأسئلة والاستشارات. فيما يلي تقسيم الموضوعات على الأسابيع:

الأسبوع الأول: مفاهيم وأساسيات

خلال الأسبوع الأول يتم استعراض المفاهيم الأساسية للتجارة الإلكترونية. كما تتم مناقشة الفروق بين أشكال التجارة الإلكترونية المختلفة.

الأسبوع الثاني: أدوات عملية

وفيه يتم تسليط الضوء على الخيارات المتاحة لتحصيل الأموال في مواقع التجارة الإلكترونية بشكل عام وفي السعودية بشكل خاص وكيفية تفعيلها. بالإضافة إلى أفضل خيارات بناء موقع للتجارة الإلكترونية وكيفية تصميم متجر إلكتروني جذاب.

الأسبوع الثالث: دراسة السوق

وفيه يتم التطرق إلى كيفية عمل دراسة للسوق ولجدوى المشروع. ويتضمن عرض دراسات حالة عن بعض المواقع الناجحة في التجارة الإلكترونية ومناقشة أسباب نجاحها. كما نتطرق فيه إلى التسويق الإلكتروني وكيفية بناء حملة تسويقية فعّالة.

الأسبوع الرابع: تطبيقات مبتكرة

يتم فيه التركيز على أمثلة عملية وعروض يقدمها المشاركون عن بناء متاجر إلكترونية في شركاتهم بالإضافة إلى ربط المفاهيم المقدمة في ورشة العمل مع التطبيقات الحالية والمستقبلية للتجارة الإلكترونية.



المواعيد

يتكون المسار من 20 ساعة تدريبية بواقع 8 أيام موزعة على أربعة أسابيع بمعدل جلستين كل أسبوع، مدة كل جلسة منهما ساعتين. كما تتضمن الدورة ساعة أسبوعياً للأسئلة والاستشارات. فيما يلي جدول مواعيد المحاضرات:

| اليوم والتاريخ | الساعة |
|-----------------|----------------------------|
| الإثنين (16/5) | من 4 إلى 6 بتوقيت السعودية |
| الأربعاء (18/5) | من 4 إلى 6 بتوقيت السعودية |
| الإثنين (23/5) | من 4 إلى 6 بتوقيت السعودية |
| الأربعاء (25/5) | من 4 إلى 6 بتوقيت السعودية |
| الإثنين (30/5) | من 4 إلى 6 بتوقيت السعودية |
| الأربعاء (1/6) | من 4 إلى 6 بتوقيت السعودية |
| الإثنين (6/6) | من 4 إلى 6 بتوقيت السعودية |
| الأربعاء (8/6) | من 4 إلى 6 بتوقيت السعودية |



نبذة عن المحاضرين

الدكتور عثمان صوفان أستاذ مساعد في قسم علوم الحاسب في جامعة StFX الكندية ومحاضر متخصص في مجالات تنقيب البيانات والذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات. حصل على بكالوريوس العلوم في نظم المعلومات الإدارية بتقدير امتياز من الدرجة الأولى من جامعة الملك فهد للبترول والمعادن (KFUPM) في عام 2010، وقد تخصص في مجال التجارة الإلكترونية. ثم التحق بجامعة الملك عبد الله للعلوم والتقنية (KAUST) حيث حصل على درجتي الماجستير والدكتوراة في علوم الكمبيوتر في عامي 2012 و2016 على التوالي، وله العديد من المنشورات في مجالات علمية رفيعة المستوى. وفي عام 2017، حصل على زمالة ما بعد الدكتوراة من جامعة ماكجيل الكندية (McGill) العريقة. وخلال زمالته قاد مشروع تطوير منصة www.ecotoxplorer.ca من الجيل الجديد للمساعدة في توصيف المواد الكيميائية من خلال تعاون بين عدة جامعات كندية وبالتنسيق مع إدارة البيئة الكندية. يتمتع دكتور عثمان بخبرة تتجاوز ١٣ عامًا في تحليل البيانات، كما أنه خبير بلغات تطوير الويب والمتاجر الإلكترونية.

الأستاذ شادي أحمد مدير التسويق الرقمي في جيل آيدم. حاصل على ليسانس الآداب في الإعلام وعلوم الاتصال من جامعة عين شمس. عمل مديرًا للتسويق الرقمي ومشروعات التحول الرقمي في شركة حلول للبرمجة والتسويق. كما شغل منصب استشاري للتسويق الرقمي في مدينة الإنتاج الإعلامي بالقاهرة ومديرًا لوحدة الإعلام الرقمي في شركة الفتح للقنوات الفضائية. وحصل على عدة شهادات معتمدة في مجال التسويق الرقمي وتطوير المواقع من عدة جهات مثل وزارة الاتصالات المصرية وجوجل. كما يتمتع بخبرة واسعة في التسويق في مجالات متعددة مثل التعليم الإلكتروني والتجارة الإلكترونية والهندسة ومنظمات المجتمع المدني. الرقمي.

ضيوف ورشة العمل

أ. عمر بشناق مدير التشغيل في ekuep.com
أ. محمد أبو السعود المدير العام لشركة PayTabs بالسعودية