



عصارة 7 سنوات من تجارب التجار

دليل البداية في التجارة الإلكترونية

كل الأسئلة التي تخطر في
بالك جاوبنا عليها هنا

وش أسوي اذا جاني طلب؟



وش أبيع؟

أحتاج وثيقة ولا سجل تجاري؟



من وين أجيب المنتجات؟



محتوى الدليل:

07

من وين تجيب
منتجاتك

04

كيف تختار المنتج اللي
يبيع

12

أفضل طريقة لتسعير
منتجك

11

كيف تختار المورد
الصح

17

كيف تطلع سجل
تجاري ووثيقة عمل

15

من وين تشتري
الكراطين

23

ليه تبدأ متجرك على أوكودا

22

كيف تفتح متجرك
الإلكتروني

27

تكنيكات الوصول
لأول 10 طلبات

25

أول طلب: وش تسوي؟

في هذا الدليل بنشاركك نصائح
ما أحد قالك عنها،
عشان تبدأ تجارتك خلال أيام

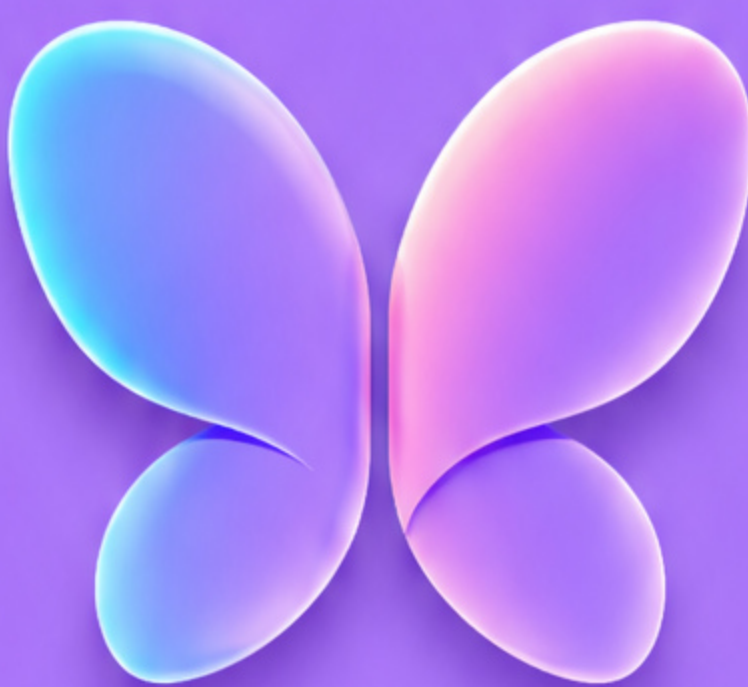
بدون دورات طويلة ولا ضياع وقت
وفلوس



+2k

+10 طلبات

10



وش تبيع؟

اختيار المنتج ما يحتاج فكرة عبقرية
لكن يحتاج عين تشوف وعقل يحلل 🧐

وهذي نصائح تساعدك **تختار صح:**

✓ اختر شيء تفهمه

تعرف تتكلم عنه وتبيعه
أسهل.



✓ اختر منتج يتكرر فيه الشراء

المنتجات اللي يشتريها الناس بشكل
متكرر غالبًا أسهل في البيع.



✓ ابحث عن مشكلة تتكرر

أكثر المنتجات مبيعًا تحل مشكلة
يواجهها الناس باستمرار.



✓ اختر منتج بسعر بين 159 إلى 299 ₪

أسهل في الإقناع وأسرع في البيع



وش تبيع؟

✓ تابع الترنادات وكل جديد

شوف وش ينتشر في تيك توك والسوشال ميديا.
تصفح مواقع مثل أمازون أو نون وشوف المنتجات الأكثر مبيعًا، غالبًا هذه تعطيك فكرة واضحة عن السوق.



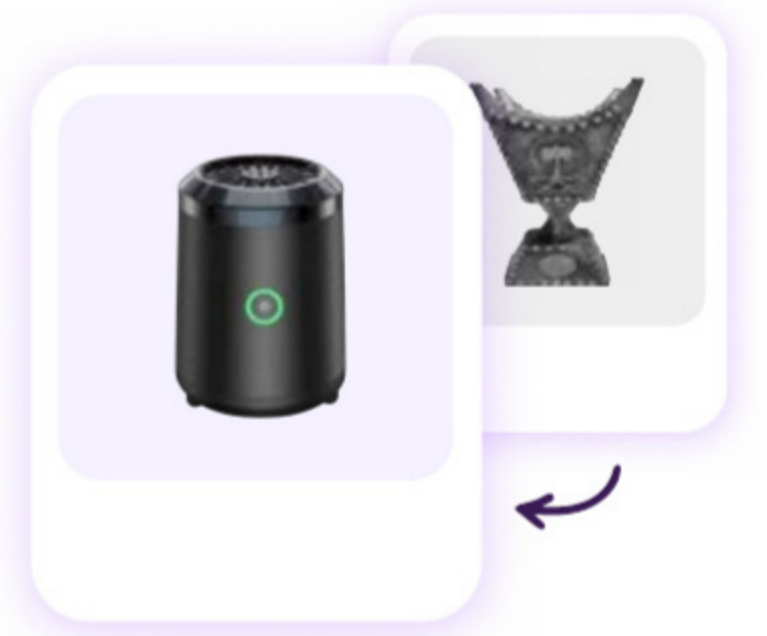
✓ اقرأ التعليقات

تعليقات العملاء كنز أفكار.
أحيانًا يذكرون مشاكل في المنتج تقدر تحلها بمنتج جديد مبتكر.



✓ لا تصادم العميل... حسن الموجود

ما تحتاج فكرة جديدة بالكامل،
أحيانًا يكفي تحسن منتج موجود
عشان يواكب تغييرات سلوك العميل.



✓ اسأل اللي حولك

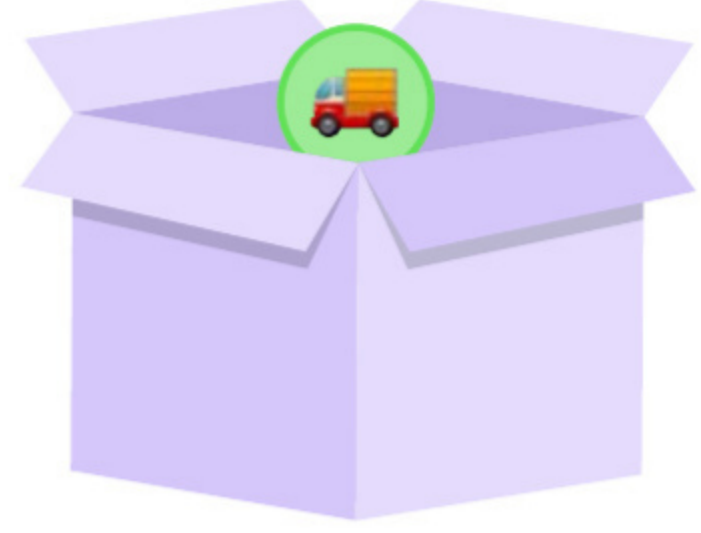
وش المشاكل اللي يواجهونها؟
أحيانًا أفضل منتج هو حل لمشكلة بسيطة
تواجه صديقك.



وش تبيع؟

✓ تأكد أن شحنه سهل

المنتجات الصغيرة والخفيفة
أفضل بالبداية.



✓ جرب قاعدة 4x

لو لقيت منتج عند المورد بـ 10 ريال،
اضرب السعر في 4.

لو ما زال السعر مناسب للسوق، فهو
مناسب للبيع؛

لأن الاستيراد يضيف تكاليف مثل
الشحن والجمارك والتسويق والإعلانات.



**لا تبدأ بعشرة منتجات.
ابدأ بمنتج واحد وجرب السوق.**

بعد ما تختار المنتج يجي السؤال:

من وين أجيب المنتجات؟

فيه ثلاث طرق يستخدمها أغلب التجار.

الشراء بالجملة

تشتري المنتج من مورد وتبيعه في متجر.
وهنا أهم المواقع اللي تجمع موردين ومصانع

01

Alibaba

أشهر موقع عالمي للموردين والمصانع.



1688

سوق الجملة داخل الصين وغالبًا
الأسعار فيه أقل

1688

源头厂货通天下

Made-in-China

منصة تجمع مصانع صينية موثقة
للتصدير



AliExpress

مناسب للبداية لأنك تقدر تطلب
كميات صغيرة

AliExpress

Global Sources

موقع معروف للموردين والمصانع

global
sources

مواقع عربية للجملة

Tradeling
منصة جملة تربط التجار بالموردين في
المنطقة



Sary
منصة توفر منتجات بالجملة للتجار



Cartlow
منتجات إلكترونية بأسعار جملة



اكتب اسم المنتج في قوغل
مع كلمة "جملة" أو "wholesale"
غالبًا يطلع لك الموردين مباشرة.



قبل ما تطلب كمية كبيرة
اطلب عينة من المنتج أول، عشان تتأكد من الجودة.



التصنيع مع مصنع

02

لو عندك فكرة منتج خاص تقدر تتفق مع مصنع يصنعه لك بأسم متجرك وعلامتك التجارية.

غالبًا التجار يبحثون عن المصانع في Alibaba أو 1688:

وتقدر تطلب منهم:

- ☒ تعديل التصميم
- ☒ إضافة شعار متجرك
- ☒ تصنيع المنتج باسم علامتك

1688



Alibaba

ملاحظة:



كثير من المصانع تشترط حد أدنى للطلب. مثلاً لو تبي تيشيرت بشعارك، ممكن يطلبون 1000 قطعة موزعة على مقاسات وألوان مختلفة.



البيع بدون مخزون (الدروبشيبينغ)

03

لو ما حبيت تخزين منتجات بالبداية تقدر تباع بدون مخزون، تعرض المنتج في متجرك والمورد يشحنه مباشرة للعميل.
وفي أكوودا قسم خاص “إيجاد المنتجات” يربطك مباشرة مع موردين ثقة منهم:

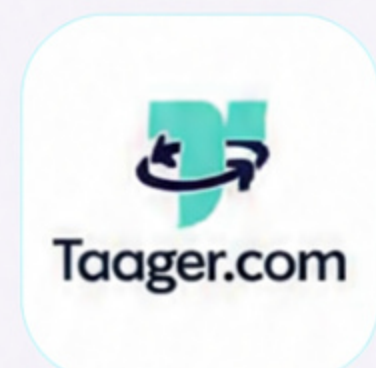
Printitle

صقم منتجاتك الخاصة والمورد يطبعها ويرسلها باسم متجرك



Taager

تبيع من بيتك، والمورد يتولى الباقي



M5AZN

منتج متنوع وجاهز للبيع +5000



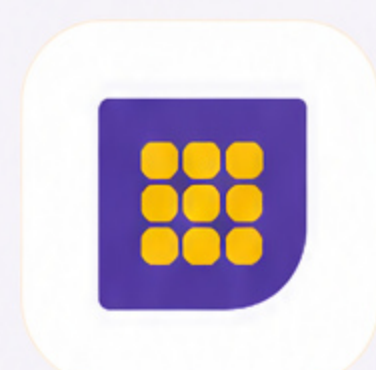
DSFulfill

يربطك بموردين عالميين وينفذ الطلب من الألف للياء



Masfufat

منتجات إلكترونيات واتصالات بالجملة، ومزامنة تلقائية مع متجرك

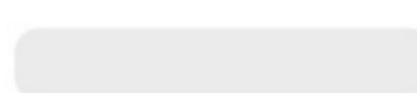


كيف تختار المورد؟

مو أي بائع تختاره، انتبه لهالأشياء:

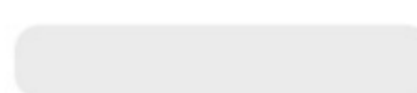


✓ **Verified Supplier**
يعني المورد تم التحقق منه.



Verified Supplier

✓ **التقييمات**
اقرأ تقييمات المشترين قبلك.



✓ **مدة النشاط**
اختر مورد له سنوات في المنصة.



2 yrs on Alibaba

بعد ما عرفت وش تبيع وكم يكلفك
الحين السؤال المهم:

كيف تسعر منتجك بدون ما تخسر؟

كثير يسعر المنتج بهذه الطريقة 📌

⊗ يشتري المنتج بـ 50 ₪ ← يبيعه بـ 60 ₪ .

لكنه ينسى أن تكلفة المنتج ما هي سعر الشراء
فقط، فيه أشياء ثانية تدخل في التكلفة مثل:

الإعلانات 📣

الشحن 🚚

التغليف 📦

مثال بسيط

سعر شراء المنتج: 50 ₪

التغليف: 5 ₪

الإعلان: 10 ₪

التكلفة الحقيقية للمنتج = 65 ₪

لو بعته بـ 60 ₪

فأنت في الحقيقة تخسر في كل طلب.

ولا تنس أن التسويق غالبًا له تكلفة لكل طلب، وممكن
يوصل متوسطها في بعض المتاجر إلى حوالي 70 ₪ للطلب
الواحد.



كيف تسعّر منتجك بدون ما تخسر؟

01 احسب سعر شراء المنتج من المورد.

02 ضيف كل التكاليف المرتبطة بالطلب مثل التغليف والإعلانات.

03 إذا كنت تستورد المنتجات من خارج السعودية، احسب :

الرسوم والضريبة
إن وجدت



التخليص
الجمركي

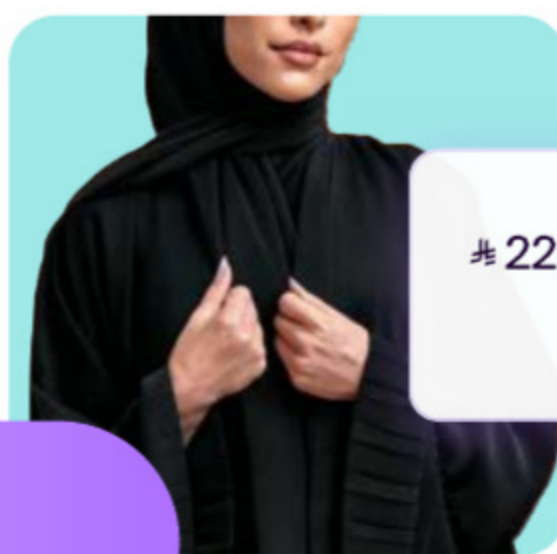


الشحن
الدولي



04 بعدها اجمع كل التكاليف، حدّد سعر بيع يغطي التكاليف ويترك لك ربح.

القاعدة: سعر البيع غالبًا يكون ضعف سعر الشراء أو أكثر
عشان يغطي التكاليف ويضمن الربح



عباية رمضانية
اسود 225.00



← طرق أكثر

اسم يميزك عن عشر إعلانات تروّج لك

نصائح تساعدك تختار اسم:

- ✓ اختر اسم قصير وسهل النطق
- ✓ خله مرتبط بالمنتج
- ✓ تجنب الأسماء المعقدة أو الطويلة
- ✓ تأكد أن الاسم غير مستخدم
- ✓ تأكد أن الدومين متاح ابحث عن اسم متجرك في مواقع مثل Namecheap أو GoDaddy وتأكد أن الرابط متوفر

اسم بسيط وواضح
أسهل للبحث... وأسهل للتذكر.



تدري وش يقنع العميل إن
المنتج يستاهل؟

التغليف



70% من العملاء يربطون جودة المنتج بشكل التغليف.

وعشان تختار التغليف الصح،
لازم أول شيء تعرف نوع منتجك.

منتجات صغيرة

مثل الإكسسوارات
كرتون صغير أو كيس مع كرت شكر



منتجات قابلة للكسر

مثل العطور أو الزجاج
تحتاج كرتون مقوّى + حماية مثل الفقاعات.



الملابس

غالبًا توضع في كيس تغليف
أو كرتون بسيط.



كيف تصنع الفرق؟

ضيف لمستك وأبرز علامتك في التفاصيل
مثل:



كرت يقول قصة
المتجر وكيف بديت



بطاقة شكر داخل
الطلب



ملصق باسم متجرك



كرت صغير فيه حساباتك
في السوشال



كرت يشرح طريقة
استخدام المنتج

لأول 10 طلبات

اطبع ستيكر باللوغو من أقرب
محل دعاية وإعلان لك، وضيفه
على كرتون أو كيس من محلات
البلاستيكيات



من وين تجهز التغليف؟

تقدر تشتري الكراتين ومواد التغليف من:



أسواق الجملة في مدينتك
الرياض - حي الميز - شارع
عمر بن الخطاب
وفيه أسواق نفس الفكرة
في مدن ثانية



دار القاسم للطباعة والتغليف
AL QASSEM PRINTING & PACKAGING



الذبيب للكرتون
THEEB CARTONS
متخصصون في حلول التعبئة والتغليف
For Cartons and Packaging Solutions

محلات الدعاية والإعلان وللطباعة:

أو أي مطبعة
محلية



جهزت منتجك؟ الحين نجهّز تجارتك

To do:

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☒ المنتج
- ☒ اسم المتجر
- ☒ الهوية
- ☒ التغليف
- ☒ الأساسيات

لبدء تجارتك تحتاج إثبات نشاطك التجاري. عندك خيارين👉

سجل تجاري:

مناسب إذا ناوي تكبر تجارتك
وتتعامل مع شركات وموردين.

01

كم تدفع؟

حوالي 500 ريال وتختلف حسب نوع السجل
"للأفراد أو مؤسسة"



كم ياخذ وقت؟

خلال 180 ثانية بسس



كيف تصدرها وانت جالس في بيتك

- 1- ادخل على موقع وزارة التجارة
- 2- سجل الدخول عبر النفاذ الوطني (أبشر)
- 3- اختر خدمة إصدار سجل تجاري
- 4- اختر الاسم التجاري
- 5- حدّد النشاط التجاري
- 6- أدخل بيانات المؤسسة مثل العنوان ورأس المال
- 7- تصدر الفاتورة وتدفع الرسوم
- 8- يصدر السجل مباشرة إلكترونياً.





02

وثيقة العمل الحر

خيار أسهل وأسرع، مناسب للبداية، خصوصًا لو تبيع بنفسك.

كم تدفع؟
مجانية.



كم ياخذ وقت؟

غالبًا بين 24 إلى 48 ساعة.



صلاحية الوثيقة

سنة كاملة وتتجدد مجانًا.



كيف تصدرها؟



1- ادخل على منصة العمل الحر

2- سجل دخولك عبر أبشر

3- وثّق حسابك

4- اختر إصدار وثيقة

5- حدّد النشاط

6- قدّم الطلب

وبعدها تقدر تحميل الوثيقة مباشرة.

طلعت السجل أو الوثيقة؟ الحين تحتاج

NCB الأهلي

مصرف الراجحي
alrajhi bank



STC Bank

الإنماء
alinma



حساب بنكي تجاري

عشان تستقبل فلوس طلباتك وتسحب أرباح متجرك.

ليه الحساب التجاري مهم؟ لأنه يخليك:

★ تستقبل المدفوعات من العملاء

★ تربط المتجر مع بوابات الدفع

★ تدير أرباح تجارتك بسهولة

كيف تفتح حساب وأنت في بيتك؟ غالب البنوك صارت تفتح الحساب، أونلاين خلال دقائق.

الخطوات غالبًا تكون:

- 1- تدخل موقع البنك
 - 2- تختار فتح حساب تجاري
 - 3- ترفع السجل التجاري أو الوثيقة
 - 4- توّثق الحساب عبر أبشر
- وبعدها يتفعل الحساب ✓

ثم تقدر تربط الحساب بمتجرك وتبدأ تستقبل المدفوعات.



تواصل معنا على واتساب



الإعدادات



بعد إصدار السجل أو الوثيقة، الحين وقت فتح متجرك الإلكتروني.

مع Ocode تفتح متجرك خلال دقائق، وتكسب 50% كاش باك يساعدك تجهز متجرك خلال 24 ساعة.

وهنا شرحنا لك خطوات فتح المتجر من الصفر.



أنشئ متجرك الآن

إنشاء وفتح
متجر إلكتروني



إضافة أول
منتج وضبطه

المنتجات

منتج فردي

إنشاء



الربط مع
شركات
الشحن

الإجسنيات

كريم

تفعيل



حجز
وربط
الدومين

الإعدادات

ربط المتجر الإلكتروني

بحث



تفعيل الدفع
بالحساب
البنكي

المدفوعات

التحويل البنكي

NCB

البنك

بنك الراجحي

alrajhi bank

البنك

alinna

STC Bank

تابع الشروحات



تجارتك بدون Ocode



تجهيز المتجر يأخذ أيام
وخطوات كثيرة.



تعتمد على التسويق بنفسك.



تكتب وصف المنتجات
وتفكر في المحتوى بنفسك.



تكاليف الشحن أعلى
وتحتاج تبحث وتقارن بنفسك.

كيف تبدأ؟



مع Ocode متجر
خلال دقائق وكل خطوة مشروحة
وأهم الأساسيات مفعلة تلقائيًا
مجانا



كيف تبيع؟

تقدر تبيع عبر مزيد منصة تسوق
سعودية تجمع +5 مليون متسوق
بالإضافة إلى الربط مع

قطاف-qitaf
from stc

Ocode

trendyol

HUMAIN

mazeed

amazon

كيف تشتغل؟



ذكاء Ocode يساعدك
في كتابة المحتوى وتحسين
وصف وصور المنتجات

كيف تقلل تكاليفك؟



أسعار شحن تبدأ من 8.5 ريال
وخيارات شحن في مكان واحد



مبروك الحين متجرك جاهز 🎉

✓ عرفت من وين تجيبه

✓ اخترت المنتج

✓ ضبطت الهوية

✓ اخترت اسم المتجر

✓ أصدرت السجل أو الوثيقة

✓ جهزت التغليف

✓ فتحت متجرك الإلكتروني

✓ فتحت حساب بنكي

نصيحة 💡

سجّل علامتك التجارية في الهيئة السعودية للملكية الفكرية.
واحمي 📌

الهوية

الشعار

اسم المتجر

جاك أول طلب... وش تسوي؟



01 جهاز الطلب

- 1 من لوحة التحكم ادخل على الطلبات 
- 2 اختار من فوق جديد 1
- 3 راجع بيانات الطلب والعنوان.
- 4 جهّز المنتج وغلفه.
- 5 غيّر حالة الطلب إلى جاهز ✓ وحدد عنوان استلام الطلب وهنا نقصد "موقع مخزونك"

جاك أول طلب... وش تسوي؟



أصدر البوليصة
واطبعها

02

1 اختر شركة الشحن.

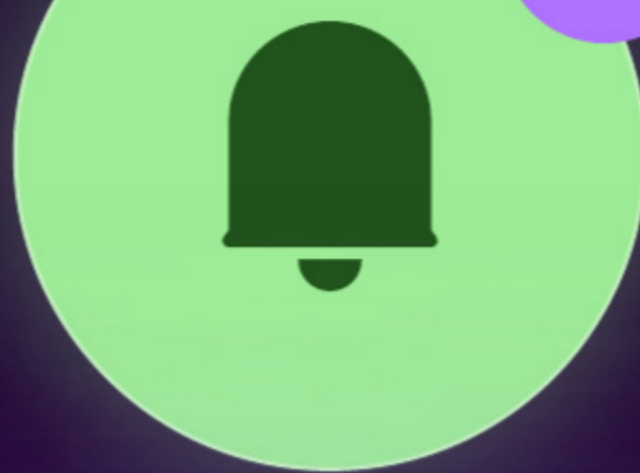
2 اضغط إصدار البوليصة.

3 اطبع بوليصة الشحن.

4 ألصق البوليصة على الشحنة.

- ✓ الأفضل تطبع البوليصة بطابعة ملصقات حرارية.
- ✓ خلّ الباركود واضح وقابل للمسح.
- ✓ ثبّت البوليصة بشكل مستقيم على الشحنة.
- ✓ تجنب طباعة البوليصة على ورق A4.



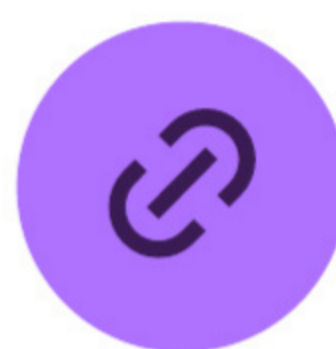


10

تكنيكات الوصول لأول 10 طلبات

أول طلب يجي من اللي يعزّك

أرسل رابط متجرك لأصحابك وأقاربك وخليهم يجربون الطلب.



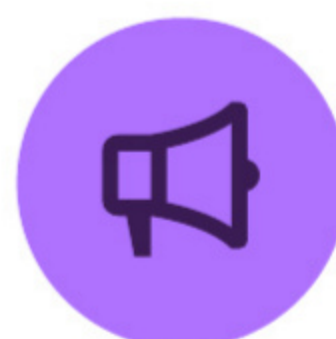
صوّر فيديوهات في تيك توك وانشر كل يوم

فكرة فنانة وتبيع:
1- فيديو قبل / بعد
2- كيف يستخدم منتجك



ركّز على منتج واحد بالبداية

أسهل في التسويق وأسرع بالوصول للناس



فعل مزيد وظهورك يزيد

اعرض منتجاتك مجاناً على 5+ ملايين عميل



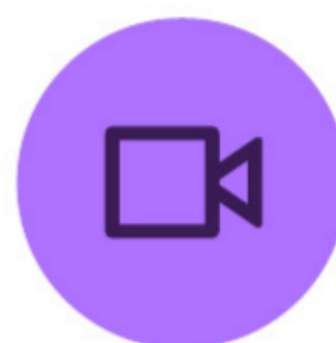
فعل تنبيهات السلات المتروكة

كثير من العملاء يرجعون يكملون الطلب بعد التذكير.



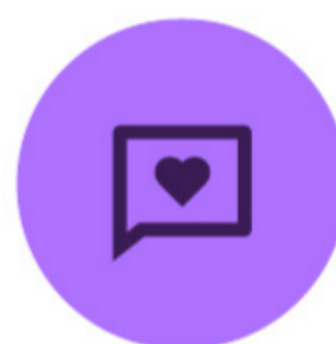
أرسل المنتج لصنّاع محتوى صغار مقابل المنتج

أسهل طريقة تحصل UGC بالبداية.



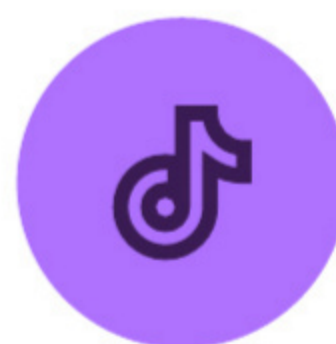
انشر أول تقييم يوصلك في حساباتك

التقييمات تبني الثقة بسرعة.



عندك فيديو جاب تفاعل؟

كرر نفس الفكرة وبكذا تجيب طلبات أكثر



وبكذا أنت الآن جاهز.
عرفت الخطوات وعرفت كيف تبيع.



باقي خطوة واحدة:
ابدأ تجارتك مع أوكودا
كاش باك 50%

أبدأ تجارتك الآن



تابعنا على حساباتنا