



سازمان توسعه تجارت ایران  
رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی ایران  
امارات (دبی)



جمهوری اسلامی ایران  
وزارت صنعت، معدن و تجارت

سال چهارم، دوره، رشد تولید



شماره: ۱۷۴۳۵۹۰

تاریخ: ۱۴۰۲/۱۰/۰۱

پیوست: دارد

جناب آقای مهندس ضیغمی

معاون محترم وزیر و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران

موضوع: ارسال گزارش فرصت های فروش آنلاین و معرفی شبکه های خرده و عمده فروش آنلاین امارات متحده عربی بمنظور تسهیل فروش محصولات صادراتی ایران

باسلام و احترام

بر اساس پیش‌بینی‌های اعلام شده توسط دولت امارات، اقتصاد دیجیتال این کشور تا سال ۲۰۳۱ به ارزشی بیش از ۱۴۰ میلیارد دلار دست خواهد یافت. درصد کاربران اینترنت در امارات متحده عربی به ۹۹ درصد جمعیت این کشور رسیده است. تعداد دامنه امارات متحده عربی (.ae) نیز گسترش زیادی را نشان داده است، زیرا تعداد وب سایت های ثبت شده با دامنه امارات به ۳۰۰.۰۰۰ وب سایت رسید. تنها در سال ۲۰۲۲ شاهد ثبت بیش از ۴۶۰۰۰ دامنه بوده که نسبت به سال قبل ۲۰ درصد افزایش داشته است. از نظر رسانه های اجتماعی؛ تا ۱۰ میلیون حساب فعال در امارات متحده عربی وجود دارد مجموع هزینه‌های پرداختی بابت خرید کالاهای مصرفی از طریق اینترنت (B2C) در امارات طی سال ۲۰۲۲ حدود ۴۲.۲۶ میلیارد درهم (۱۱ میلیارد و ۵۱۵ میلیون دلار) گزارش شده است.

تعداد خریداران دیجیتالی که از اینترنت برای خرید خدمات یا کالاهای مصرفی استفاده کرده اند به ۷ میلیون نفر و درصد خرید کالا از کل خریدهای دیجیتالی از طریق تلفن های هوشمند به ۷۰.۵ درصد رسیده است.

مجموع اطلاعات فوق بیانگر اینست برای ورود و توسعه فروش محصولات صادراتی ایران، بنگاههای تولیدی و صادراتی ایرانی می بایست توجه ویژه ای به ظرفیت شبکه های آنلاین خرده فروشی (B2C) و عمده فروشی (B2B) در امارات بنمایند. از اینرو این رایزنی بازرگانی ضمن بررسی دقیق شبکه های آنلاین و و ظرفیت اقتصاد دیجیتال این کشور، گزارش فوق الذکر را در جهت تسهیل ورود و فروش محصولات صادراتی ایران تهیه و تدوین نموده و به پیوست ایفاد می گردد. شایان ذکر است در تیر ماه سالجاری نیز گزارش کاملی از شبکه های توزیع سنتی اعم از فروشگاههای زنجیره ای و سوپر مارکتها (آفلاین) و هجده ویژه گی بازار امارات برای ورود و ماندگاری محصولات صادراتی ایران ارسال گردیده بود که گزارش حاضر بعنوان مکمل گزارش موصوف می باشد.

خواهشمند است دستور فرمایند این گزارش برای تمامی اتاق های بازرگانی و تعاون و اصناف ۳۱ استان ارسال شود تا از آن طریق بدست تمام تشکلهای تولیدی و بنگاههای صادراتی ایران جهت بهره برداری برسد.

محمد باقر مجتبابی

## فرصت های فروش آنلاین و معرفی شبکه های خرده و

## عمده فروش آنلاین امارات متحده عربی بمنظور تسهیل

## فروش محصولات صادراتی ایران

تهیه و تدوین: محمدباقر مجتبایی

رایزن بازرگانی ایران در امارات - آذر ماه ۱۴۰۲

**mbmojtabaei@yahoo.com**

هدف از تنظیم این گزارش ارایه تصویری از فرصتهای ارزشمند شبکه های  
فروش آنلاین در امارات متحده عربی ، جهت آشنایی تولید کنندگان و  
صادرکنندگان ایرانی با انواع شبکه های توزیع و فروش در جهت تسهیل صادرات  
است.

رایزنی بازرگانی ایران در امارات مستمرا گزارشات تخصصی را بمنظور اطلاع  
تولید کنندگان و صادرکنندگان ایرانی از وضعیت انواع بازارها و فرصتهای حضور و  
موفقیت در بازار جذاب امارات تنظیم و از طریق سازمان توسعه تجارت ایران برای  
تشکلهای و بنگاهها ارسال می نماید و در این راستا ، رایزنی بازرگانی ایران در امارات  
با انجام تحقیقات میدانی و مشورت با بسیاری از خبرگان بازرگانی بین الملل آگاه به  
بازار امارات با بررسی ابعاد مختلف این بازار بعنوان هاب تجارت جهانی، در تیر ماه

۱۴۰۲ نیز نسبت به تهیه گزارشی با عنوان " اهم ویژه گیهای بازار امارات و الزامات ورود و ماندگاری در بازار" ، هجده ویژه گی خاص بازار امارات و کاراکترهای مصرف کنندگان را مورد ارزیابی قرار داده و در ادامه با معرفی شبکه های توزیع آفلاین (شبکه توزیع سنتی نظیر فروشگاههای زنجیره ای ، سوپر مارکتها و بقالی ها ) در امارات ، مهمترین مسیر موفقیت برای ورود و ماندگاری در بازار امارات را تحلیل و به بنگاههای ایرانی بمنظور موفقیت در صادرات ارایه نموده است.

در این گزارش بخش دیگر شبکه های توزیع یعنی ظرفیت های فروش آنلاین از طریق تجارت الکترونیکی معرفی گردیده تا صادرکنندگان ایرانی با اشراف به اطلاعات همه شبکه های توزیع بازار بزرگ و جذاب امارات که مختص به امارات نبوده و هاب مهمی برای صادرات مجدد محصولات ایرانی به دیگر کشورهای جهان است، دریچه ای جدید را برای بازاریابی و فروش کالاهای ایرانی ایجاد نماید.

لازم به ذکر است رایزن بازرگانی ایران در امارات سابقه تدریس تجارت الکترونیک در دانشگاههای ایران داشته و بواسطه مسولیت های قبلی در حوزه اصناف ایران و شناخت دقیق شبکه های توزیع آفلاین و آنلاین ایران ، این گزارش چگونه ای تدوین گردیده تا بنگاههای صادراتی ایران با روشهای کاربردی برای موفقیت در فروش محصولات در امارات آشنا گردند و صرفا تشریح یکسری اطلاعات علمی در حوزه تجارت الکترونیک نباشد.

## بخش اول: در ابتدا تعریف تجارت الکترونیک و انواع آن و مزایا و معایب

### این نوع کسب و کار را مورد ارزیابی قرار می دهیم:

#### تفاوت کسب و کار الکترونیک و تجارت الکترونیک چیست؟

کسب و کار الکترونیک صرفاً به تمام امور و کسب و کاری گفته میشود که از طریق اینترنت و فناوری های دیجیتالی صورت گیرد ولی به این نکته توجه کنید که در کسب و کار الکترونیک صرفاً مسائل مالی یا سودآوری مطرح نیست ممکنه که مثلاً فرض کنید قاضی دادگاه مجرم رو به صورت غیر حضوری و اینترنتی محاکمه کند و دستوری رو برای وی صادر کند صرفاً به همین عملی کسب و کار الکترونیک گفته میشود یا ممکن هست که شما برای یک موسسه خیریه وبسایتی رو راه اندازی کرده باشید و این یعنی یک کسب و کار الکترونیک. در واقع کسب و کار الکترونیک سعی بر این دارد که تمامی اموری رو که قرار هست انجام داده شود به صورت الکترونیکی انجام دهد که تجارت الکترونیک زیرمجموعه ای از کسب و کار الکترونیک می باشد یعنی حیطة کسب و کار الکترونیک بسیار وسیع تر است.

ولی تجارت الکترونیک زیرمجموعه ای از کسب و کار الکترونیک می باشد که حتماً باید در آن مسائل مالی، سودآوری و تجاری مطرح باشد تا واژه ی تجارت الکترونیک را بتوانیم استفاده کنیم. که به طور کلی باید این طور بگوییم که تمامی پرداخت های بانکی یا خریدهای اینترنتی از وبسایت ها و یا فروشگاه های اینترنتی و هر نوع تجارتي که از طریق محیط تحت وب و اینترنت صورت بگیرد تجارت الکترونیک محسوب می شود.

#### مزایای تجارت الکترونیک:

مزایای تجارت الکترونیک یکی از دلایلی است که بسیاری از کسب و کارها به تجارت الکترونیک به عنوان منبع اصلی درآمد روی آورده اند. مهم نیست که شما در حال گسترش کسب و کار غیر مجازی خود هستید یا تازه شروع به کار کرده اید، فروش از طریق تجارت الکترونیک مزایای بسیاری برای یک استراتژی بلند مدت در راستای جلب مشتری دارد. سال گذشته، ۸۱ درصد از مصرف کنندگان در اکثر کشورهای جهان تصمیم گرفتند تا ۵ سال آینده از فروشنده های بزرگ و مطرح در سطح جانی و بطور مستقیم از آنها خریداری کنند. این فروشنده ها بستر کسب و کار خود را کجا هستند و چگونه در دسترس همه مردم و کسب و کارهای در سطح بین المللی قرار دارند؟ جواب بسیار ساده است: بازار آنلاین.

در طول یک دهه گذشته نیز، مصرف کنندگان دائماً روش خرید محصولات مورد نیاز خود را تغییر داده اند و صاحبان کسب و کار در به روزرسانی خود مطابق با تقاضای بازار تلاش میکنند. خریداران به راحتی از طریق سایت‌های آنلاین، بازارها، برنامه‌های کاربردی تلفن همراه، فروشگاه‌های غیر مجازی و سایت‌های اجتماعی جستجو، مقایسه و خرید می‌کنند.

تجارت الکترونیک چیست؟

قبل از اینکه بخواهید به بحث تجارت الکترونیکی ورود کنید، باید بدانید که این مبحث شامل چه مواردی است.

**تجارت الکترونیک** شامل هر معامله تجاری است که مستلزم انتقال اطلاعات از طریق اینترنت است. به همین دلیل توضیحات گسترده ای دارد، تجارت الکترونیک می‌تواند شکل‌های مختلفی داشته باشد. می‌تواند شامل یک وب سایت اختصاصی، برنامه کاربردی تلفن همراه، بازارهایی مانند آمازون و eBay و بستر رسانه‌های اجتماعی مانند Facebook Marketplace، تبلیغات فروشگاهی در اینستاگرام و پین‌های قابل خرید Pinterest باشد.

در حالی که روش‌های بسیاری برای فروش به مصرف کنندگان از طریق اینترنت وجود دارد، مهمترین مزیت **خرده فروشی آنلاین** این است که می‌توانید در هر زمان و هر مکان، فروش داشته باشید. شما از زمان و مکان خرید مشتری مطلع می‌شوید. مهم نیست که مشتری در چه موقعیتی محصولات شما را خریداری می‌کند و یا حتی از برنامه شما در یک فروشگاه غیر مجازی استفاده می‌کند، مهم سفارش و تکمیل خرید مشتری به صورت آنلاین است.

## هشت مورد از مزایای برتر تجارت الکترونیک:

### ۱. ورود سریع به بازار

برخلاف خرده فروشی سنتی، **فروشگاه تجارت الکترونیک** شما فقط با چند کلیک می‌تواند راه اندازی شود و شروع به فعالیت کند (البته اگر به دنبال یک فروشگاه الکترونیکی ابتدایی هستید). بسترهای تجارت الکترونیک مانند Shopify، Big Commerce و Square space، از مدل‌های پیش فرض برای ساخت فروشگاه اینترنتی خود استفاده کرده اند. آن‌ها از

سرور میزبان، انطباق PCI، نگهداری از بستر و دیگر موارد مراقبت می‌کنند. بازارهایی مانند آمازون یا eBay قبل از شروع فروش تنها به ایجاد حساب کاربری از سوی مشتری نیاز دارند.

در طی چند سال گذشته، بسترهای تجارت الکترونیکی مبتنی بر SaaS، ایجاد سایت‌های جذاب و قابل اعتماد را با حداقل تلاش، برای صاحبان کسب و کار به امری سهل و ساده تبدیل کرده‌اند. برای داشتن یک وب‌سایت حرفه‌ای فقط یک بعد از ظهر زمان کافی است، و دیگر نیازی به دانش عمیق فنی یا تجارت الکترونیکی ندارید. حتی قبل از اینکه به منابع داخلی یا یک آژانس دیجیتال نیاز پیدا کنید، می‌توانید سایت خود را به سطح بعدی برسانید.

با راه‌حل‌های تجارت الکترونیک می‌توانید به سرعت از مرزها خارج شوید، به ویژه اگر قبلاً شبکه اجتماعی ایجاد کرده و دنبال‌کننده اجتماعی داشته باشید. می‌توانید به سرعت سایت خود را راه‌اندازی و اجرا کنید و سپس سایت جدید خود را از طریق ترافیک، هدایت کنید.

## ۲. کاهش هزینه

در بسیاری از موارد، ورود به حوزه تجارت الکترونیکی با کاهش هزینه همراه است.

- رسانه‌های اجتماعی، جستجوی ارگانیک و Google Adwords روش‌های مقرون به صرفه‌ای برای بازاریابی شما هستند که رایگان بوده و یا با هزینه بسیار اندکی امکان معرفی گسترده محصولات خود را دارد.

- کسب و کار خود را با کاهش هزینه‌های اضافی مانند حقوق و دستمزد، اداره و مدیریت کنید

هنگامی که برای اولین بار کسب و کار خود را شروع می‌کنید، مزایای تجارت الکترونیک به شما این امکان را می‌دهد که بتوانید بسیاری از سرمایه‌گذاری‌های بزرگی که خرده‌فروشی‌های سنتی متحمل شوند را حذف کنید. مانند موجودی یا حقوق و دستمزد یک فروشگاه غیر مجازی. با یک فروشگاه آنلاین، می‌توانید با رشد فروش، کسب و کار خود را به‌طور پیوسته گسترش دهید.

## 3. خریداران آنلاین روبه افزایشند

استفاده از کانال‌های مختلف خریدهای دیجیتالی، همچنان رو به افزایش است. ۸۷ درصد خریداران برای خرید، شروع به جستجو محصولات مورد نظر خود، در کانال‌های دیجیتالی

می‌کنند ، که این رقم در سال گذشته تنها ۷۱ درصد بوده است. حتی اگر خریداران، محصول مورد نظر خود را در یک فروشگاه غیر مجازی خریداری کنند، به احتمال زیاد از قبل آن را در فضای مجازی جستجو کرده اند.

خریداران به دلایل مختلف به جستجو محصول مورد نظر در فضای مجازی می‌پردازند، دلایلی مانند مقایسه قیمت‌ها، مقایسه برندها، اطلاع از نظرات خریداران قبلی، بررسی میزان موجودی‌ها و موارد دیگر. تنها راه اطمینان از خریداران بالقوه محصولات شما، حضور پر رنگ در فضای مجازی می‌باشد. حتی اگر خریداران به دنبال ساعات کاری فروشگاه و یا آدرس آن باشند، دسترسی به اطلاعات مورد نظر از طریق فضای مجازی بسیار اهمیت دارد.

#### ۴. بینش داده‌های مشتریان

یکی از مزایای تجارت الکترونیک که شاید تا به حال به آن فکر نکرده باشید، سادگی در جمع آوری، اندازه‌گیری و عملکرد داده‌های مشتریان است. اگر می‌خواهید بیش از پیش روی تجربیات مشتریان متمرکز شوید، باید اطلاعات مصرف‌کننده خود را در اختیار داشته باشید. فروش آنلاین امکان جمع آوری داده‌های دست اول را از طریق ردیابی تعاملات مشتریان، فراهم می‌کند. مثل همیشه، مهم است که درباره راه‌های اخلاقی برای جمع آوری و عمل به داده‌های مشتریان، فکر کنید. قوانینی برای حفظ حریم خصوصی مانند GDPR وجود دارد که باید به آن‌ها فکر کنید. و اگر اطلاعات حساس را جمع می‌کنید، بهتر است از آن نیز محافظت کنید.

#### ۵. به مشتریان جدید دسترسی پیدا کنید

همانطور که در بالا به آن اشاره شد، فروش تجارت الکترونیک می‌تواند انواع مختلفی داشته باشد. هر کانال مخاطب منحصر به فرد خود را دارد که فروشندگان می‌توانند به آن دسترسی داشته باشند. یک سایت آنلاین می‌تواند امکان دستیابی به مشتریان بین‌المللی را برای فروشندگان فراهم کند. سایت‌های اجتماعی می‌توانند به آمار جمعیتی جدید برسند. بازارهایی مانند آمازون در عین فراهم آوری وسیع‌ترین مخاطب، می‌توانند در یافتن بازارهای هدف متمرکز (بازار نیچه)، نیز به شما کمک کنند. بازارهایی مانند Newegg, Etsy و Poshmark برای آن دسته از مخاطبان که به دنبال محصولات خاص هستند، ارائه خدمت می‌کنند. بهترین بخش این است که شما همچنین می‌توانید از ترکیبی از روش‌های تعاملی آنلاین برای دسترسی یکجا به انواع مخاطبین، استفاده کنید.

برخلاف فروشگاه‌های غیر مجازی، کانال‌های آنلاین تنها محدود به کسانی که از نظر فیزیکی امکان مراجعه و خرید حضوری در فروشگاه را دارند، نمی‌شود. اگر فروشنده تازه وارد به عرصه فروشندگی هستید یا از فروشندگان قدیمی، می‌توانید مخاطبین جدیدی را از طریق کانال آنلاین، به دست آورید که تا قبل از آن نمی‌توانستید.

## ۶. استراتژی محتوای بازاریابی

حضور آنلاین به شما امکان ارائه اطلاعات بیشتری درباره محصولات و خدمات خود به مشتریان را می‌دهد. یک سایت اختصاصی، برای فروشندگان، فضایی برای ارائه محتوای اصلی به مشتریان را فراهم می‌کند.

محتوای اصلی محصولات شامل توصیف جزئیات محصول، مقایسه محصول، موجودی محصول در فروشگاه یا انبار و قیمت گذاری است. این اطلاعات به مشتری کمک می‌کند تا برای خرید از طریق فروشگاه و یا صورت آنلاین، انتخاب در تصمیم‌گیری داشته باشند.

سایت تجارت الکترونیک شما همچنین می‌تواند اطلاعات بیشتری در مورد کسب و کار و نحوه استفاده از محصولات شما را نمایش دهد. صفحات وب و بازاریابی از طریق ارسال ایمیل می‌توانند به داستان برند شما و نحوه تولید محصولات شما نیز اختصاص یابند. پست‌ها و فیلم‌های وبلاگ نیز می‌توانند مطالب مفیدی پیرامون استفاده از محصولات یا خدمات شما را ارائه دهند. در مورد چگونگی افزایش فروش آنلاین از طریق استراتژی محتوای بازاریابی بیشتر مطالعه کنید.

به عنوان مثال، شرکت‌های مواد غذایی در وب سایت خود دستور العمل طبخ غذاها و نکاتی برای مصرف کنندگان ارائه می‌دهند. این نوع محتوا ضمن ارائه تجربیات کلی و مثبت مشتریان، پیشینه‌ی مثبتی را نیز برای برند شما ایجاد می‌کند. در یک بازار رقابتی، این نوع از ارائه اطلاعات، شما را از دیگر فروشندگان متمایز می‌کند.

## ۷. خدمات بازارهای هدف متمرکز (بازار نیچه)

یکی دیگر از مزایای تجارت الکترونیک این است که ارائه خدمت به بازارهای هدف متمرکز را آسان تر می‌کند. در واقع پیدا کردن فروشنده برای این نوع از بازار کار سختی است. با این حال، سهولت و وسعت اینترنت این جستجو را آسانتر می‌کند. اگر در بازار هدف متمرکز فعالیت



می‌کنید، با توزیع محصولات خود به شیوه آنلاین، راحت تر خواهید بود. در واقع کسب و کار خود را برای تعداد زیادی از مصرف کنندگان ارائه خواهید کرد.

## ۸. با مشتریانی که مایل به خرید هستند ملاقات کنید

خریداران فقط محصولات مورد نظر خود را از طریق فضای آنلاین، جستجو نمی‌کنند، بلکه خریدهای خود را نیز از این طریق انجام می‌دهند. تجارت الکترونیک باعث می‌شود خریدار، بدون در نظر گرفتن موقعیت مکانی، دکمه خرید را آسانتر از قبل بفشارد. خریداران می‌توانند از طریق تبلیغات اینستاگرامی، برنامه‌های کاربردی قابل نصب بر روی تلفن همراه اختصاصی هر فروشگاه و راه‌های دیگر، خرید خود را انجام دهند. تجارت الکترونیک همچنین به فروشندگان این امکان را می‌دهد تا نقاط اصطکاک را حذف کرده و خرید محصولات را برای خریداران تسهیل بخشند.

در فضایی بفروشید که مشتریان شما حضور دارند. اگر مشتریان شما در فضای آنلاین حضور پررنگ تری دارند، پس باید به صورت آنلاین فعالیت و فروش کنید. تجارت الکترونیک اجازه می‌دهد تا انتظارات خرید مشتریان خود را برآورده کنید.

## معایب تجارت الکترونیک:

### امنیت پرداخت:

نحوه پرداخت وجه و انجام تراکنش‌های الکترونیکی باید مطمئن و امن باشد. وب سایت باید معتبر بوده و با تکیه بر این اعتبار، مشتریان بتوانند خرید خود را با اطمینان انجام دهند.

### مقیاس پذیری:

در فضای مجازی همه چیز به سادگی مورد مقایسه قرار می‌گیرد. چنانچه نحوه خدمات رسانی و پشتیبانی شما ضعیف باشد و یا از استانداردهای لازم برخوردار نباشد مشتریان خود را برای همیشه و به سرعت و در سطح بسیار گسترده‌ای از دست خواهید داد.

## امنیت داده ها:

فراهم کردن امنیت مشتریان و حفاظت از داده ها و اطلاعات آنها امری بسیار ضروری است و باعث جلب اعتماد آنها میشود. عدم موفقیت در این زمینه به معنی ترد شدن از دنیای تجارت الکترونیک است. نحوه فراهم کردن امنیت در تجارت الکترونیک نیاز به تخصص و مهارت و مشاوره با متخصصان این حوزه دارد.

## از دست دادن مشتریان:

افرادی که بسیار ریز بین و سخت پسند هستند قطعا از طریق اینترنت و تنها با دیدن عکس کالای مورد نظر اقدام به خرید آن نخواهند کرد در نتیجه این دسته از مشتریان که قشر وسیعی هستند را از دست خواهید داد.

## سرویس مشتریان و مشکلات آن:

در تجارت الکترونیک به دلیل عدم ارتباط مستقیم با مشتری و مصرف کننده که یکی از عوامل مهم در تجارت است ، سرویس دهی نامناسب و یا عدم پاسخگویی صحیح و سریع باعث عدم موفقیت در تجارت الکترونیک میشود.

این معایب غیر قابل اجتناب نیستند و با مدیریت خوب می توانیم آنها را تا حدی کم رنگ تر کنیم و از مزایای این نوع تجارت بیشتر بهره ببریم

## انواع مدل های تجارت الکترونیک کدامند؟

### مدل ۱ در تجارت الکترونیک : مدل تجارت B2B یا Business To Business

یعنی بین دو شرکت یا سازمان ( business to business ) مثلا دو تا شرکت یا سازمان هرکدام خدمات خودشان رو دارند یا کالاهای تولید شده خودشان رو دارند ولی با یکدیگر در

تعامل اند مثال : یک کارخانه ی تولید رنگ ماشین که با یک کارخانه ی ماشین سازی در تعامل و همکاری است. یا مثلا شرکت کوالکام که با سامسونگ در ساخت تراشه در همکاری هستند.

### مدل ۲ در تجارت الکترونیک : مدل تجارت B2C یا Business To Customer

این نوع تجارت بین یک شرکت یا سازمان با مشتری می باشد . خدماتی که یک شرکت به مشتری ارائه می کند. **فروشگاه های الکترونیکی** یک نمونه بسیار مشهور در این زمینه هستند. اینکه شما وارد سایت فروشگاهی می شوید کالاهای موردنظرتون رو به سبد خرید اضافه می کنید و محصولات را می خرید به این مدل تجارت B2C گفته می شود.

### مدل ۳ در تجارت الکترونیک : مدل تجارت B2G یا Business To Government

تجارت و همکاری است که بین شرکت و دولت انجام می شود. خدماتی که یک سازمان یا شرکت میتونه به دولت بده مثلا تامین اقلام و کالاهای مورد نیاز بخش های دولتی نظیر فروش دستگاه فتوکپی و فکس و پرینتر تا سایر اقلام نظیر میز و صندلی . دقت داشته باشید که این مواردی که گفته شد تمام خدمات و سرویس دهی هایی است که یک سازمان و شرکت میتواند به سایرین نیز بدهد در قسمت بعدی به خدماتی که یک مشتری میتونه به مشتری ارائه بده می پردازیم:

### مدل ۴ در تجارت الکترونیک : مدل تجارت C2C یا Customer To Customer

یعنی مشتری به مشتری خدمات ارائه می دهد (customer to customer). یکی از مواردی که همیشه به آن در این مورد اشاره کرد . نرم افزارهای امروزه هستند که بدون هیچ واسطه ای مشتریان رو به هم متصل می کنند و در واقع یک درگاه ارتباطی هستند نمونه شون هم بسیار زیاد هست که مشتری نرم افزار را دانلود میکنه کالای مشتری دیگه رو میبینه و در صورتی که قصد خرید داشت با صاحب کالا تماس میگیره به این مدل میگن. C2C

### مدل ۵ در تجارت الکترونیک : مدل تجارت C2B یا Customer To Business

همکاری که بین مشتری و یک سازمان یا شرکت صورت میگیره از این نوع هست. یعنی زمانی که شما وارد یک وبسایتی می شوید و بنا به هر دلیلی مثلا انتقاد یا پیشنهاد نظرتون رو در وبسایت یک مجموعه ثبت می کنید این یعنی که شما یک خدماتی رو به اون شرکت با نظرات خودتون ارائه دادید و موجب بهبود وضعیت آن شدید و از نوع C2B محسوب میشه.

## مدل ۶ در تجارت الکترونیک : مدل تجارت C2G یا Customer To Government

همکاری که بین مشتریان که مردم باشند با دولت صورت می گیرد. همین رای که مردم می دهند یک نوع تعامل C2G محسوب میشه. که با پیشرفت فناوری و سایر موارد میتونه در قالب الکترونیکی هم صورت بگیرد. این سه موردی هم که گفته شد درباره ی نحوه خدمات دهی و تجارتي بود که مشتریان با سازمان ها و دولت انجام می دهند.

## مدل ۷ در تجارت الکترونیک : مدل تجارت G2B یا Government To Business

خدماتی که دولت به شرکت ها ارائه می کند از قبیل مجوز دادن به اونها و یا وام دادن به اونها و بسیاری از موارد دیگر. توجه داشته باشید که برخی از این خدمات به صورت الکترونیکی انجام می شود.

## مدل ۸ در تجارت الکترونیک : مدل تجارت G2C یا Government To Customer

کلیه ی خدماتی که دولت به مشتریان یا کاربران که (مردم) باشد می دهد در این مدل تجارت است که برای آن میتونیم این طوری مثال بزنییم که دفاتر پیشخوان که به صورت رایانه ای بسیاری از کارهای مردم را انجام می دهند از این موارد محسوب می شود.

## مدل ۹ در تجارت الکترونیک : مدل تجارت G2G یا Government To Government

تجارتی که بین دولت با دولت صورت میگیرد. مثلا هنگام دریافت کارت بانکی و یا افتتاح حساب بانکی ، اطلاعات هویتی شما بطور الکترونیکی توسط بانک از سازمان ثبت احوال استعلام میشود و این نوعی تبادل داده و خدمات از بستر الکترونیکی بین بخشهای مختلف دولتی است.

## بخش دوم: اطلاعاتی در خصوص برنامه ها و ظرفیت اقتصاد دیجیتال و

### تجارت الکترونیک کشور امارات متحده عربی:

برنامه ده ساله توسعه دبی (D33) که توسط شیخ محمد بن راشد آل مکتوم، نخست وزیر امارات متحده عربی و حاکم دبی تصویب و ابلاغ شده است، این برنامه در صدد دو برابر کردن اندازه اقتصاد دیجیتال امارات در ده سال آینده و تثبیت موقعیت دبی به عنوان یکی از سه شهر برتر اقتصاد دیجیتال جهان است. اقتصاد دیجیتال یکی از ارکان اساسی این دستور کار است و برنامه امارات را برای تبدیل شدن به یک مرکز جهانی برای تحول دیجیتال با دستیابی به میانگین ارزش اقتصادی سالانه ۱۰۰ میلیارد درهم تثبیت می کند.

در ماه مارس سال ۲۰۲۳، شیخ حمدان بن محمد ولیعهد دبی و رئیس شورای اجرایی دبی، طرح "ایجاد اپلیکیشن در دبی"<sup>۱</sup> را راه اندازی کرد. این طرح به رهبری اتاق اقتصاد دیجیتال دبی، با هدف ترویج رویکردی فعالانه برای کارآفرینی دیجیتال در میان جوانان اماراتی است.

برنامه «ایجاد اپلیکیشن در دبی» به استعدادهای داخلی برای ایفای نقش کلیدی در دستیابی به چشم انداز دیجیتالی امارات متحده عربی قدرت می دهد و هدف آموزش ۱۰۰۰ اماراتی به عنوان بخشی از تلاش برای سه برابر کردن تعداد توسعه دهندگان برنامه در امارات تا سال ۲۰۲۵ تعیین کرده است. این طرح از ۱۰۰ برنامه جدید پشتیبانی می کند.

<sup>1</sup> Create Apps in Dubai

پروژه‌هایی برای توسعه اپلیکیشن‌های پیشرفته، که طی دو سال آینده در فروشگاه‌های اپلیکیشن دیجیتال این امارت در دسترس قرار خواهند گرفت.

اتاق اقتصاد دیجیتال دبی نقشی محوری در دستیابی به اهداف استراتژی اقتصاد دیجیتال امارات ایفا می‌کند، بر اساس پیش‌بینی‌های اعلام شده توسط دولت امارات؛ اقتصاد دیجیتال این کشور تا سال ۲۰۳۱ به ارزشی بیش از ۱۴۰ میلیارد دلار دست خواهد یافت، که دستیابی به این هدف با برنامه‌های اتاق اقتصاد دیجیتال دبی برای جذب ۳۰۰ استارت‌آپ دیجیتال به این امارت تا سال ۲۰۲۴ امکان پذیر خواهد بود. اتاق اقتصاد دیجیتال دبی در نیمه اول سال ۲۰۲۳ توانست ۶۹ شرکت فناوری نوظهور را به این امارت جذب کند.

درصد کاربران اینترنت در امارات متحده عربی به ۹۹ درصد جمعیت این کشور رسیده است. اهداف استفاده از اینترنت متفاوت است، از ارتباطات اجتماعی، کار، جستجوی اطلاعات، از طریق یادگیری، سرگرمی، خرید و دسترسی به خدمات عمومی شروع می‌شود. سرعت دانلود در گوشی‌های هوشمند به ۱۶۱،۱۵ مگابیت در ثانیه رسیده که نسبت به سال ۲۰۲۲ به میزان ۲،۳ درصد افزایش یافته است، در حالی که سرعت دانلود اینترنت ثابت به ۲۰۷،۴۱ مگابیت در ثانیه رسیده که نسبت به سال پیش ۸۰،۱ درصد افزایش داشته است.

تعداد دامنه امارات متحده عربی (.ae) نیز گسترش زیادی را نشان داده است، زیرا تعداد وب سایت های ثبت شده با دامنه امارات به ۳۰۰،۰۰۰ وب سایت رسید. تنها در سال ۲۰۲۲ شاهد ثبت بیش از ۴۶۰۰۰ دامنه بوده که نسبت به سال قبل ۲۰ درصد افزایش داشته است.

از نظر رسانه های اجتماعی؛ تا ۱۰ میلیون حساب فعال در امارات متحده عربی وجود دارد که در آن درصد حساب ها نسبت به تعداد جمعیت به ۱۰۵،۵ درصد و نسبت به تعداد کاربران اینترنت به ۱۰۶،۶ درصد رسیده است. میانگین زمان صرف شده در شبکه های اجتماعی ۲:۲۰ ساعت در روز است.

تعداد کل دانلود اپلیکیشن های الکترونیکی به ۵۶۹ میلیون رسید که با افزایش سالانه ۱۶,۴ درصدی همراه شد و ارزش هزینه های خرید اپلیکیشن ها را به ۱,۵۸۷ میلیارد درهم (۴۳۳ میلیون دلار) رساند که بیانگر ۲۵,۳ درصد افزایش هزینه های اپلیکیشن ها می باشد.

مجموع هزینه های پرداختی بابت خرید کالاهای مصرفی از طریق اینترنت در امارات طی سال ۲۰۲۲ حدود ۴۲,۲۶ میلیارد درهم (۱۱ میلیارد و ۵۱۵ میلیون دلار) بوده است. حجم مخارج دیجیتالی ذکر شده در این گزارش به محصولات و خدمات فروخته شده توسط شرکت ها به مصرف کننده نهایی محدود می شود (B2C) و نه بین شرکت ها (B2B).

این گزارش حاکی از آن است که تعداد خریداران دیجیتالی که از اینترنت برای خرید خدمات یا کالاهای مصرفی استفاده کرده اند به ۷ میلیون نفر و درصد خرید کالا از کل خریدهای دیجیتالی از طریق تلفن های هوشمند به ۷۰,۵ درصد رسیده است.

اندازه بخش های تجارت دیجیتال در امارات متحده عربی در سال ۲۰۲۲ به تفکیک گروههای کالایی بشرح ذیل است:

صنعت مد با مبلغ ۱۶,۶۸ میلیارد درهم (چهار و نیم میلیارد دلار) رتبه اول و پس از آن الکترونیک با مبلغ ۷,۰۸۱ میلیارد درهم (حدود دو میلیارد دلار) و سپس بازی ها و سرگرمی ها با مبلغ ۶,۳۱۴ میلیارد درهم (یک میلیارد و هفتصد و بیست میلیون دلار) در رتبه های بعدی قرار دارند. همچنین محصولات مراقبت شخصی با مبلغ ۴,۲۳۴ میلیارد درهم (یک میلیارد و صد و پنجاه و سه میلیون دلار)، مبلمان با ۴,۱۹۷ میلیارد درهم (یک میلیارد و صد و چهل و سه میلیون دلار)، سپس داده ها و دستگاه های ذخیره دیجیتال با مبلغ ۲,۴۲۰ میلیارد درهم (۶۵۹ میلیون دلار) و در نهایت بخش مواد غذایی با مبلغ ۱,۱۸۱ میلیارد درهم (۳۲۲ میلیون دلار) جزو پرفروش ترین ها در بازار فروش آنلاین امارات متحده عربی بوده اند.

لازم به ذکر است امارات متحده عربی در آوریل سال ۲۰۲۲، استراتژی ملی اقتصاد دیجیتال را راه اندازی کرد که هدف آن دوبرابر کردن سهم اقتصاد دیجیتال در تولید ناخالص داخلی از ۹,۷ درصد در سال ۲۰۲۲ به ۱۹,۴ درصد در ده سال آینده است.

✓ برای کسب اطلاع تکمیلی در خصوص اقتصاد دیجیتال امارات متحده  
عربی لطفا گزارش " معرفی فرصتها و ظرفیت های اقتصاد دیجیتال و  
بلاکچین امارات برای شرکتهای ایرانی" تهیه شده در مهر ماه ۱۴۰۲  
توسط رایزنی بازرگانی ایران در امارات را مطالعه بفرمایید. (در صورت عدم  
دسترسی به این گزارش با ارسال ایمیل به رایزنی بازرگانی ایران در امارات این  
گزارش برای شما ارسال خواهد شد [mbmojtabaei@yahoo.com](mailto:mbmojtabaei@yahoo.com)

### بخش سوم : مروری بر فروشگاههای فعال و موفق خرده و عمده فروشی اینترنتی امارات (با رویکرد دریچه ای برای تسهیل در فروش محصولات صادراتی ایران)

یکی از مهمترین چالش های فروش محصولات ایرانی در بازار امارات ، عدم دسترسی راحت و کم هزینه به شبکه های توزیع سنتی است. برخی فروشگاههای زنجیره ای در امارات برای ثبت یک شرکت جهت عرضه محصول در ان فروشگاه درخواست حدود ۴۰۰۰ دلار نموده و به ازای هر بارکد کالا نیز درخواست پرداخت ۱۰۰۰ دلار دارد و از طرف دیگر کالاها از شما خریداری نمیشوند و بصورت امانی نزد ان فروشگاه نگهداری شده و بابت این نگهداری هزینه انبارداری نیز از شما دریافت می نمایند و در صورت فروش کالا نیز وجه ان بطور متعارف چهارماه بعد از فروش پرداخت می گردد لذا کسب اطلاع از سایر شبکه های توزیع که از مقبولیت بالایی برخوردار بوده و بعنوان یکی از روشهای موثر و موفق برای فروش ، بویژه شرکتهای تازه وارد تلقی می گردد ، استفاده از ظرفیت فروش آنلاین است اعم از اینکه از فروشگاههای دیگران برای عرضه محصولات صادراتی خود استفاده نمایید و یا اینکه خودشان بطور اختصاصی فروشگاه آنلاین در این کشور راه اندازی نمایید.



این سایت های فروش آنلاین به شما امکان خرید یا فروش محصولات را با قیمت های بی نظیر می دهند. دریافت محصول از یک تأمین کننده عمده فروشی معتبر، ویا فروش محصول صادراتی در این سایت ها می تواند به کسب و کار شما برتری در بازار بدهد.

در ادامه به بررسی سایت های خرده و عمده فروشی دبی خواهیم پرداخت. امارات متحده عربی و به ویژه شهر دبی، به عنوان یک منبع عالی خرید و فروش عمده برای خریداران است. بسیاری از محصولات در این شهر به راحتی در دسترس هستند و در طول سال در انبار نگهداری می شوند. همین موضوع امارات متحده عربی را به یک مقصد برای تجارت عمده فروشی کالا به کشورهای مختلف جهان بویژه ۲۷ کشور عربی و ۵۰ کشور آفریقایی تبدیل کرده است.

طی سالیان اخیر و شیوع جهانی ویروس کرونا، تجارت الکترونیک بسیار رونق گرفت به طوری که حتی بعد از پایان پاندمی، بسیاری از مشاغل همچنان خدمات خود را به شکل الکترونیک ارائه می دهند. یکی از این مشاغل، فروشگاه های اینترنتی است که در حال حاضر در میان مردم بسیار محبوب شده اند.

این محبوبیت باعث شده که حتی خریداران عمده هم تمایل داشته باشند تا محصولات خود را آنلاین سفارش دهند. دلایل متعددی برای خرید عمده آنلاین وجود دارد:

- صرفه جویی در زمان
  - دسترسی آسان
  - امکان دسترسی آنلاین به تمام جزئیات محصول
  - هزینه کمتر (خریداران دیگر مجبور نیستند برای خرید کالا به چین، امارات متحده عربی یا سایر کشورها سفر کنند و در نتیجه در هزینه های سفر و اقامت صرفه جویی می کنند)
- این موارد و بسیاری دلایل دیگر باعث شده تا بازرگانان در سراسر جهان تصمیم بگیرند که خرید عمده خود را آنلاین انجام دهند.

در ادامه برترین و موفقترین فروشگاه های آنلاین در بخش خرده فروشی و نیز عمده فروشی امارات را به شما معرفی میکنیم تا ضمن بررسی امکان همکاری با آنها و استفاده از ظرفیت این فروشگاهها برای عرضه محصولات صادراتی خود، تجربه مناسبی برای ایجاد شبکه فروش آنلاین خودتان را کسب نمایید. بازهم تاکید می نمایم

عرضه محصول از طریق فروشگاهها در امارات اعم از آنلاین یا آفلاین ، یعنی معرفی و بازاریابی برای فروش در حداقل هشتاد کشور دنیا. پس نحوه حضور و دقت در کیفیت و قیمت و بسته بندی و سرویس دهی مناسب را بطور جدی و به احسن وجه مورد توجه و اهتمام خود قرار دهید .

### ده فروشگاه اینترنتی برتر خرده فروشی امارات برای خرید آنلاین

دبی تعداد زیادی مرکز خرید و فروشگاه دارد ولی گشتن تمام آنها و پیدا کردن کالای مورد نظر دشوار است. بنابراین خرید اینترنتی از دبی یکی از گزینه‌های پیش رو است. در اینجا لیستی از بهترین وبسایت های خرید آنلاین در دبی و امارات متحده عربی را گردآوری کرده ایم.

#### **1- فروشگاه اینترنتی Noon**

این سایت به یکی از محبوب ترین سایت های خرید اینترنتی و آنلاین از دبی در امارات متحده عربی تبدیل شده است Noon.com. همه چیز، از لوازم الکترونیکی گرفته تا آرایش و لباس را می فروشد. این وب سایت، هزینه تحویل یا حمل و نقل دارد که به طور معمول حدود ۱۰ درهم است. با این حال، برای سفارشات بالاتر از ۱۰۰ درهم، تحویل رایگان است. زمان تحویل نیز به طور معمول بین ۳-۵ روز کاری است، اما شما حتی می توانید تحویل سریع را انتخاب کنید تا محصولات خود را روز بعد دریافت کنید! حتی کارت های اعتباری خاصی برای این سایت وجود دارد که با آن می توانید اقساط ماهانه کالاهایی مانند تلفن، لپ تاپ و غیره را به راحتی بپردازید.

#### **2- فروشگاه اینترنتی آمازون - (Amazon) فروشگاه سوق یا souq سابق**

آمازون به عنوان یک فروشگاه اینترنتی دبی برای آن دسته از شما که احتمالاً خرید اینترنتی کالا از دبی زیاد انجام می دهید شناخته شده است و به احتمال زیاد از وب سایت souq.com اطلاع دارید. این وب سایت مدت ها بهترین وب سایت خرید اینترنتی در دبی بود، تا اینکه کمپانی آمازون آن را خرید. آمازون، وب سایتی است که تمام دنیا از آن خرید می کنند، کارآمد است و به راحتی در دسترس است. بسیاری از محصولات بین المللی در آن وجود دارد که ممکن است در وب سایت های خرید محلی موجود نباشد اما در آمازون ارائه می شوند. هزینه های

تحويل و حمل و نقل آن بالاتر از بقیه وبسایت ها است، با این حال، قیمت محصولات کمی پایین تر است. حتی می توانید مواد غذایی روزانه خود را از Amazon.ae خریداری کنید!

لوگوی فروشگاه اینترنتی سوق که بیان می کند زیر مجموعه ای از آمازون است.

### 3- فروشگاه اینترنتی Awok

این سایت احتمالاً یکی از ارزانترین سایتهای خرید آنلاین در کشور امارات و دبی است! می توانید پیشنهادهای روزانه ۱ درهمی آن ها را بررسی کنید، جایی که می توانید گوشی های موبایل هوشمند، ساعت های هوشمند، صاف کننده های مو، شامپوها و موارد دیگر را پیدا کنید. هزینه تحويل به صورت استاندارد ۲۹ درهم است، در غیر این صورت می توانید آن را فقط با ۹ درهم در محل تحویلی در نزدیکی خود تحويل بگیرید! زمان تحويل حدود ۳-۵ روز کاری است.

### 4-فروشگاه اینترنتی Shein

برای همه خانم ها این فروشگاه اینترنتی یک مکان عالی برای خرید لباس است. شما می توانید از آخرین ترندهای مد و لباس های فصلی در سایت بازدید کنید. لباس های آن ها همچنین دارای رتبه بندی هستند تا به کاربران نشان دهند هر لباس چقدر محبوب است. فرآیند خرید در این سایت بسیار واقعی و جذاب است. به طوری که شما احساس می کنید در یک مرکز خرید واقعی هستید! شما می توانید برای زنان، مردان و کودکان در این وبسایت خرید کنید.

### 5-فروشگاه اینترنتی نمشی (Namshi)

این یک فروشگاه اینترنتی جذاب برای خرید اینترنتی از دبی برای لباس است و دارای سبک های شگفت انگیزی است. در Namshi.com ، می توانید انبوهی از لباس ها را پیدا کنید که همه از خرده فروشان محبوب و مورد علاقه شماست. برندهای بسیار معتبری مانند آدیداس، فوراور ۲۱، بابی قهوه ای، نایک، پوما و...

## 6- فروشگاه اینترنتی Carrefour UAE

از خرید در سوپرمارکت های شلوغ و مملو از مردم هراس دارید و اذیت می شوید؟ پس فقط سفارش آنلاین دهید! شما می توانید اپلیکیشن Carrefour UAE را روی گوشی هوشمند خود دانلود کنید و تمام خریدهای مواد غذایی خود را بصورت آنلاین انجام دهید. بعضی اوقات، برخی آیتم ها در فروشگاه های فیزیکی موجود نیستند، اما به صورت آنلاین ارائه می شوند. بنابراین گوشی خود را بیرون آورید و خرید کنید. دیگر هرگز مجبور نیستید چرخ دستی ها و سبد خرید فروشگاه ها را با خود روی زمین بکشانید. همچنین می توانید بسیاری از تخفیف های آنلاین را در این برنامه پیدا کنید.

## 7- فروشگاه اینترنتی Kibsons

این بازار تازه فروشی آنلاین، میوه و مواد تازه می فروشد. سبزیجات، لبنیات، گوشت، غذاهای دریایی و موارد دیگر از محصولات این وبسایت هستند! آن ها همچنین تحویل رایگان برای همان روز را در سرویس های خود ارائه می دهند. آن ها دارای طیف وسیعی از میوه ها و سبزیجات ارگانیک و سایر محصولات غذایی مناسب رژیم غذایی هستند. شما می توانید تمام خریدهای مواد غذایی خود را به صورت آنلاین در Kibsons انجام دهید و در همان روز سفارش مواد غذایی تازه خود را دریافت کنید! کیبسونز همچنین به دلیل محصولات تازه خود شناخته شده است.

## 8- فروشگاه اینترنتی Dubizzle

اگر به دنبال خرید یا فروش محصولات دست دوم هستید، Dubizzle (دوبیزل) بهترین وبسایت برای خرید آنلاین از دبی است. در اینجا به صورت رایگان می توانید آگهی تبلیغاتی با تصاویر، توضیحات و راهی برای تماس با خریداران و فروشندگان قرار دهید. می توانید از املاک و مستغلات، اتومبیل ها، وسایل الکترونیکی و حتی کتاب ها، لوازم آرایش و کفش ها دیدن کنید. شما محصولاتی با قیمت بسیار ارزان تر در این سایت پیدا خواهید کرد زیرا بیشتر آن ها دست دوم هستند. برای تحویل نیز می توانید مستقیماً با فروشنده تماس گرفته و در مورد مکانی که باید جنس را تحویل بگیرید صحبت کنید. اگر می خواهید تبلیغات خود را برای بازدید بیشتر برجسته کنید، باید هر ماه هزینه مشخصی را نیز بپردازید.

## 9- فروشگاه اینترنتی AliBaba

وبسایت AliBaba (علی بابا) یکی دیگر از مقاصد خرید آنلاین است که همه چیز از لوازم آرایش تا لوازم الکترونیکی را ارائه می دهد. مشابه آمازون و Noon، این وب سایت نیز خدمات تحویل و حمل و نقل محصولات را با هزینه ارائه می دهد. البته برای سفارش های بیش از ۱۰۰ درهم، تحویل رایگان دارند. این سایت همچنین فروش عمده های زیادی دارد.

## 10- فروشگاه اینترنتی Ubuy

اگر هم اکنون علاقه مند به خرید گوشی موبایل یا لپ تاپ جدید هستید، از فروشگاه اینترنتی لوازم الکترونیکی Ubuy دیدن کنید. این وب سایت قطب آنلاین الکترونیک است و طیف گسترده ای از تخفیف های خوب از برندهای تجاری معتبر را ارائه می دهد. همچنین می توانید محصولات دیگری مانند لباس، غیره را نیز در این وب سایت پیدا کنید.

### با سایت های عمده فروشی آنلاین امارات آشنا شوید:

سایت های عمده فروشی دبی و امارات متحده عربی یک گزینه مناسب و خوب برای افرادی هستند که عاشق خرید کردن هستند. علاوه بر این، اگر دارای یک کسب و کار کوچک یا متوسط هستید، خرید و یا فروش اینترنتی در این سایت ها در دبی بهترین گزینه برای تامین کالا کسب کارتان و یا فروش محصولات صادراتی شما به قیمت عمده است.

#### • ۱- سایت خرید اینترنتی TRADELING

TRADELING یک سایت عمده فروشی در دبی با طیف گسترده ای از محصولات است. پس از اینکه محصولات خود را از دسته بندی های گسترده انتخاب کردید، چندین گزینه برای یک تجربه خرید بی نظیر در اختیار دارید.

با سرویس Buy Now & Pay Later، مشتریان می توانند صورتحساب خود را ۶۰ روز پس از خرید پرداخت کنند. همچنین می توانید از خدمات حمل و نقل هوشمند، رزرو و مدیریت بار خود در هر نقطه از جهان استفاده کنید.

اگر نمی‌توانید محصول مورد نیاز خود را پیدا کنید، پشتیبانی سایت به شما کمک می‌کند تا دسته‌بندی مناسب را پیدا کنید. این سایت خرید اینترنتی در دبی با دامنه [Tradeling.com](http://Tradeling.com) در دسترس است.

### جزئیات بیشتر:

- ادعا می‌کند که بیش از ۱۰۰۰۰۰۰ محصول در ۱۳ دسته‌بندی مختلف دارد.
- برخی از دسته‌بندی‌های محصولات عبارتند از: آرایشی و بهداشتی، لوازم اداری و مدرسه، لوازم منزل و غیره.
- پشتیبانی برای حمل و نقل، گمرک و بیمه ارائه می‌شود.
- اکنون بخرید و بعداً پرداخت کنید: اکنون خرید کنید و پس از ۶۰ روز با سود ۰ درصد پرداخت کنید. بدون بهره و بدون سپرده است. به عنوان یک خریدار، ۵ تراکنش اول رایگان خواهد بود. پس از آن شما ۱,۵ درصد کارمزد تراکنش را پرداخت می‌کنید. به عنوان یک فروشنده، کارمزد معامله ۳,۵ درصد ثابت است.
- خریداران می‌توانند لیست اختصاصی خود را ارسال کنند و قیمت‌ها را مشاهده کنند و قیمت‌ها را دریافت کنند.
- خریداران و فروشندگان می‌توانند به صورت رایگان در وب سایت ثبت نام کنند.
- خدمات بازرسی و صدور گواهینامه
- حداقل مقدار سفارش (۱-۵ کارتن) و حداقل ارزش سفارش (از ۱۰۰ درهم تا ۵۰۰ درهم) برای هر تأمین‌کننده وجود دارد.
- محصولات بیشتر به صورت کارتن به فروش می‌رسند.
- ارسال در امارات رایگان است.
- زمان تحویل از ۳ الی ۵ روز متغیر است.

### • ۲- سایت ABRAA

سایت بعدی از بهترین سایت‌های عمده‌فروشی دبی یعنی [Abraa.com](http://Abraa.com) است. این پورتال عمده‌فروشی آنلاین یک گزینه با نام “عضویت ویژه” را برای دریافت تخفیف و حمل و نقل سریع با خدمات تراکنش ایمن ارائه می‌دهد.

وبسایت Abraa.com خریداران و فروشندگان را بر روی یک پلتفرم واحد با هم آشنا می‌کند که در امارات متحده عربی، کشورهای حوزه خلیج فارس و سایر بازارهای بین‌المللی در سراسر جهان به آن دسترسی دارند.

یکی دیگر از ویژگی‌های برجسته Abraa.com، سرویس محافظت از خریداران آن است که از طریق پرداخت‌های امن Abraa، تراکنش‌های ایمن، مطمئن و قابل اعتماد را تضمین می‌کند. پرداخت‌های امن Abraa برای کسانی که به راحتی به فروشنده اعتماد نمی‌کنند مناسب است.

ویژگی دیگر این سایت خرید عمده در دبی “سیستم تایید بصری محصول” آن است. استفاده از این ویژگی در محل اطمینان می‌دهد که مشتری دقیقاً همان چیزی را که خریداری کرده است دریافت می‌کند و از تحویل هرگونه محصول ناخواسته جلوگیری می‌کند. Abraa در موارد خاصی (شرایط و ضوابط خاصی دارد) بازپرداخت کامل وجه را هم ارائه می‌دهد. این ویژگی در زمانی کاربرد دارد که فروشنده سفارش را به موقع ارسال نمی‌کند یا تحویل نمی‌دهد یا از ارسال محصول سر باز می‌زند.

در هر دو سناریو، مشکل با بررسی دقیق مشخص می‌شود و اگر فروشنده کالا مقصر باشد، از طریق پرداخت امن آبرا به خریدار به طور کامل بازپرداخت می‌شود.

اگر محصول دریافتی با توضیحات آنلاین متفاوت باشد، خریداران نیز واجد شرایط بازپرداخت جزئی هستند. تمام این مزایای اضافی برای مشتریانی که از طریق سرویس پرداخت امن آبرا پرداخت می‌کنند، در دسترس است.

### • ۳- سایت خرید عمده FASHIONTIY

در میان بهترین سایت‌های عمده‌فروشی دبی، FashionTIY به دلیل طیف گسترده محصولاتش از بقیه متمایز است. مجموعه گسترده‌ای از کالاهای آن شامل محصولات حیوانات خانگی، لوازم مهمانی، لوازم خانه، ورزش در فضای باز، کمپینگ، جواهرات و لوازم التحریر و همچنین پوشاک برای مردان، زنان و کودکان است.

این وب سایت دارای صدها دسته است که هر چیزی را که ممکن است نیاز داشته باشید پوشش می‌دهد. امکان سفارشی‌سازی محصول به همراه خدمات و راه‌حل‌های لجستیکی نیز در دسترس خریداران از این سایت است.

#### • ۴- فروشگاه آنلاین عمده فروشی WEMENA

سایت اینترنتی WeMENA یک بازار عمده فروشی آنلاین است که فروشندگان و خریداران را در منطقه خاورمیانه در یک پلت فرم واحد گرد هم می‌آورد.

خریداران به مجموعه‌ای چشمگیر از محصولات در دسته‌های مختلف دسترسی دارند که از آنها می‌توان به لوازم نظافت، لوازم الکترونیکی مصرفی، لوازم التحریر، لوازم آشپزخانه و محصولات زیبایی اشاره کرد WeMENA. همچنین برخی از کالاهای صنعتی را به صورت عمده فروشی ارائه می‌دهد.

#### جزئیات بیشتر:

- ۱۸ دسته‌بندی محصول (زیبایی، نوزاد و بچه، لوازم نظافت، لوازم التحریر و دفتر، غذا و نوشیدنی، و بسیاری موارد دیگر).
- خریداران باید برای مشاهده قیمت عمده فروشی یک حساب کاربری رایگان افتتاح کنند.
- خریداران می‌توانند یک درخواست پیشنهاد قیمت ارسال کنند و از چندین عمده فروش از سراسر جهان قیمت دریافت کنند.
- فروشندگان می‌توانند پیشنهاد قیمت محصولات مربوط به تخصص خود را به صورت زنده ببینند.
- برای هر کالای لیست شده در سایت، یک “حداقل مقدار سفارش” وجود دارد.
- WeMena یک برنامه نوآورانه به نام «تیم‌های WeMENA» دارد که به کسب‌وکارهای کوچک اجازه می‌دهد تیم تشکیل دهند و به صورت گروهی از یک فروشنده خرید کنند تا قیمت بهتری را دریافت کنند.
- خریداران باید مقدار مورد نیاز برای هر کالا را وارد کرده و قیمت را درخواست کنند. این فرآیند باید برای هر محصول جداگانه انجام شود.
- سایت عمده فروشی TOGGAR.COM



وبسایت Toggar.com اولین بازار B2B اروپایی-عربی است که طیف گسترده‌ای از دسته‌بندی محصولات را برای مصرف‌کنندگان به ارمغان می‌آورد. این پلت فرم در سال ۲۰۱۴ در آلمان راه‌اندازی شد و از آن زمان به یکی از محبوب‌ترین سایت‌های عمده فروشی دبی تبدیل شده است که تأمین‌کنندگان و خریداران را به هم وصل می‌کند.

توگار یک بازیگر کلیدی در واردات و صادرات بین امارات و اروپا است. شما می‌توانید کالاهای زیادی را در دسته‌بندی‌های مختلف از این سایت خرید کنید که برخی از آنها عبارتند از:

- کشاورزی
- پوشاک
- ماشین و موتور سیکلت
- مواد شیمیایی
- سخت‌افزار و نرم‌افزار کامپیوتر
- محصولات مرتبط با ساخت و ساز و املاک و مستغلات
- لوازم الکترونیکی مصرفی
- محصولات مرتبط با محیط زیست
- قطعات و لوازم الکترونیکی

#### • ۵- سایت خرید اینترنتی FAKHRUDDIN SOUQ

وبسایت Fakhrudding Souq به خریداران و عمده فروشان امکان دسترسی به بازار بزرگ B2B در امارات را می‌دهد. یک فرم ساده را پر کنید تا قیمت عمده فروشی محصولات را در چندین دسته مشاهده کنید. از جمله:

- آشپزخانه و غذاخوری
- چمدان و کیف
- محصولات خانگی
- لوازم برقی
- کالاهای ورزشی
- لوازم مهمانی
- سخت‌افزار و ابزار صنعتی

سوق فخرالدین همچنین دارای برندهای محلی و بین‌المللی بی‌شماری است. این وب‌سایت یکی از برترین سایت‌های عمده‌فروشی دبی برای مشاغل کوچک و متوسط است. ندارد.

#### • ۶- وبسایت اینترنتی UAE TRADEKEY

UAE Tradekey.com یکی دیگر از سایت‌های عمده‌فروشی در امارات متحده عربی برای خرید کالا به صورت عمده‌ای است. طیف وسیعی از محصولات در این سایت ثبت شده است. خریداران این امکان را دارند که فروشنده و محصول را از کشورهای مختلف انتخاب کنند.

#### • ۷- سایت عمده‌فروشی Cognition UAE

وبسایت [www.cognitionuae.com](http://www.cognitionuae.com) یک فروشگاه آنلاین خرید اینترنتی از دبی است که در زمینه لوازم اداری، لوازم مدرسه، لوازم خانه و لوازم نظافت فعالیت می‌کند.

#### جزئیات بیشتر:

- در سایت Cognition UAE فرقی نمی‌کند که چه تعداد کالا خرید می‌کنید. هر مقداری که خرید کنید (حتی ۱ عدد) قیمت‌های عمده‌فروشی برای شما محاسبه می‌شود.
- بیش از ۱۰۰۰ محصول در ۴ دسته و به تعداد زیاد موجود است.
- مشتریان برای دسترسی به قیمت عمده‌فروشی باید برای عضویت ثبت نام کنند.
- ارسال رایگان ظرف ۲ روز در تمام نقاط دبی.
- وب‌سایت برای خریداران عادی و بازرگانان در دسترس است.
- خریداران می‌توانند تمام جزئیات محصول، موجودی انبار، بسته‌بندی کارتن و موارد دیگر را به صورت آنلاین مشاهده کنند.
- امکان پرداخت از طریق کارت بانکی، نقدی هنگام تحویل و یا حواله بانکی وجود دارد.
- حداقل ارزش سفارش ۱۳۰ درهم است.
- طرح‌های عضویت پولی از ۹۹ درهم شروع می‌شود. یک دوره آزمایشی رایگان برای سه هفته با تمام مزایا وجود دارد!

- یک کد کوپن “WELCOME” برای اعضای جدید وجود دارد که ارزش آن ۲۰ درهم است.

#### • ۸- سایت خرید عمده از Bismi

یکی دیگر از سایت های عمده فروشی دبی Bismi.com است.

جزئیات بیشتر:

- سایت در زمینه فروش مواد غذایی، غیر خوراکی (لوازم التحریر، نظافت، یکبار مصرف)، بهداشتی و زیبایی، مواد غذایی منجمد و غیره فعالیت می کند.
- تمامی محصولات توسط خود سایت بسمی به فروش می رسد و هیچ فروشنده بین المللی و ثالثی وجود ندارد.
- قیمت عمده فروشی جذاب
- تحویل سریع
- سرعت وب سایت کند است
- ارسال رایگان برای سفارش های بالای ۱۰۰ درهم. اگر ارزش سفارش کمتر از ۱۰۰ درهم باشد، هزینه ارسال ۵ درهم اعمال می شود.
- وب سایت برای خریداران عادی و خریداران عمده (پس از ثبت نام) در دسترس است.
- تعداد کالاها در برخی از دسته بندی ها محدود است.

#### • ۹- عمده فروشی Sanadeeg

Sanadeeg.com یک وب سایت خرید آنلاین در دبی و امارات متحده عربی است که عمدتاً برای مصرف کننده مناسب است.

جزئیات بیشتر:

- تمامی محصولات به صورت مستقیم توسط شرکت Sanadeeg به فروش می رسد. این یک وب سایت تک فروشنده است.

- ۱۱ دسته محصول شامل مواد غذایی ارگانیک، لوازم بهداشتی، لوازم منزل، لوازم آرایشی و بدن، محصولات مرتبط با حیوانات خانگی و غیره می‌باشد.
- امکان خرید عمده از این سایت وجود دارد
- محصولات در بسته‌های کوچک (۲ تا ۶ عدد) یا بسته‌بندی بزرگ (۵ لیتر به بالا) به فروش می‌رسند. به عنوان مثال: ۳ عدد ضد عفونی کننده Dettol بخیرید و قیمت ویژه بگیرید. ۲ شیشه ۷۵۰ گرمی نوتلا بخیرید و قیمت ویژه بگیرید.
- در صورت خرید بسته‌بندی فله از آن‌ها، قیمت عمده ویژه‌ای را ارائه می‌دهند.
- هزینه حمل و نقل ۱۰ درهم صرف نظر از ارزش سفارش
- تحویل در اکثر نقاط امارات

#### • ۱۰- سایت عمده فروشی Carrefour

Carrefour یک زنجیره بزرگ از سوپرمارکت‌ها و هایپرمارکت‌ها در امارات متحده عربی و در سراسر خاورمیانه و آفریقا است [CarrefourUAE.com](http://CarrefourUAE.com). وب سایت خرید آنلاین برای بازار امارات متحده عربی است.

#### جزئیات بیشتر:

- شرکت Carrefour دارای برند و محصولات خود با نام تجاری Carrefour می‌باشد که در طیف گسترده‌ای از دسته‌بندی‌ها آنها را عرضه می‌کند.
- دسته‌بندی محصولات عبارتند از لوازم الکترونیکی مصرفی، لباس، اقلام سوپرمارکت، محصولات کودک و موارد دیگر.
- این برند دارای شعب فیزیکی در امارات است.
- HDK SHDJ به تعداد محدودی از فروشندگان اجازه می‌دهد تا محصولات خود را در وب سایت این شرکت فهرست کنند.
- اکثر محصولات معمولاً بصورت تک فروشی در دسترس هستند.
- ارسال رایگان برای سفارشات بالای ۵۰ درهم.

لازم به ذکر است تعدادی دیگر از وب سایت های فروش آنلاین نیز در امارات فعال هستند که در این گزارش صرفا به مهمترین و معروفترین آنها پرداخته ایم.

چگونه از سایت های عمده فروشی دبی خرید کنیم و یا از طریق این سایت ها محصولات صادراتی خودتان را بفروشید؟

خرید و یا فروش از / در سایت های عمده فروشی امارات کار آسانی است، اما یک مشکل بزرگ در مورد آن وجود دارد و آن تحریم های بین المللی است!

به دلیل تحریم های امکان خرید مستقیم از سایت های عمده فروشی دبی وجود ندارد. اما نگران نباشید!

خوشبختانه با گسترش امکانات و ابزارهای مختلف، به راحتی می توانید از سایت های عمده فروشی دبی خرید کنید.

شرکتهای بازرگانی و یا اینترنتی بسیاری در ایران و یا امارات به صورت تخصصی در زمینه خرید و فروش از سایت های خارجی از جمله سایت های عمده فروشی امارات فعالیت می کند لذا می بایست با آنها ارتباط تجاری ایجاد نمایید و یا اینکه محصولات خودتان را از طریق شرکتهای ایرانی فعال در امارات در اختیار فروشگاههای آنلاین قرار دهید. البته برخی از بنگاههای تولیدی ایرانی نیز با ثبت شرکت در امارات ، راسا نسبت به انبارداری و توزیع در شبکه های مختلف فروش در امارات اقدام می نمایند . انتخاب روش همکاری به عوامل متعددی بستگی دارد لذا قبل از هرگونه هزینه در این زمینه با رایزن بازرگانی ایران در امارات تماس گرفته و از مشورت ایشان به اقتضای شرایط بنگاه خودتان ، راهنمایی تخصصی دریافت نمایید.

در هر حال توانایی حرفه ای شما و یا مدیران و کارشناسان شرکت تولیدی و صادراتی شما برای مذاکره حرفه ای با فروشگاههای معرفی شده ، بعنوان اولین شرط مهم در حصول به موفقیت در استفاده از ظرفیت شبکه های آنلاین فروش در امارات می باشد.

## ضمایم و برخی اطلاعات تکمیلی مرتبط با تجارت الکترونیک:

۱۸ روش موثر تبلیغات در تجارت الکترونیک که باید بشناسید:

۱. **منتشر کردن محتوای ارزشمند :** یکی از عوامل بسیار موثر در دیجیتال مارکتینگ منتشر کردن محتوای ارزشمند است که می بایست در نوشتن یک محتوا برای وبسایت یا وبلاگ خود به نیازها و سوالات کاربر توجه کنید و سعی کنید محتوایی ایجاد کنید تا پاسخگوی نیازهای کاربران باشد.
۲. **ساختن ویدیوهای آموزشی :** یکی دیگر از عوامل موثر ساختن ویدیوهای آموزشی است که کاربران از آن استقبال می کنند به این منظور که آموزش های ویدیویی را بهتر از آموزش های متنی و تصویری می پسندند.
۳. **فعالیت در شبکه های اجتماعی :** فعالیت در شبکه های اجتماعی به ویژه : اینستاگرام، توئیتر، فیسبوک و لینکدین یکی از عوامل موثری است که می توانید کسب و کار خود را به سایر افراد معرفی کنید.
۴. **استفاده از تبلیغات کلیکی :** یکی دیگر از عوامل مهم که موجب پیشرفت در تجارت الکترونیکی است استفاده از تبلیغات کلیکی می باشد. با ساختن بنرهایی که معرفی کننده ی محتوای وب شماست و قراردادن آنها در سایر وبسایتها باعث میشود تا تنها با یک کلیک کاربران وارد وبسایت و کسب و کار شما شوند.
۵. **طراحی اینفوگرافی :** از آنجایی که افراد دیدن تصاویر گرافیکی که نمایانگر یک مطلب باشد را بیشتر از خواندن یک مطلب بسیار طولانی می پسندند، طراحی اینفوگرایکی که نشانگر محتوای وبسایت شما باشد می تواند در جذب مخاطبان و کاربران موثر واقع شود.
۶. **بازیابی داده های قدیمی :** شما به عنوان یک تولیدکننده ی محتوا باید در نظر داشته باشید که کاربران چه نوع از مطالب شما را می پسندند به این ترتیب هر از چند گاهی مطالب قدیمی تر را مجدداً بازیابی کنید برای مثال لینک آنها را در شبکه های اجتماعی خود بنویسید و افراد را به آن هدایت کنید در مقاله های بعدی خود به آن اشاره داشته باشید و مواردی از این قبیل.

۷. **فعال بودن در لینکدین** : سعی کنید به عنوان یک صاحب کسب و کار و کارآفرین در شبکه اجتماعی خود به گونه ای فعالیت کنید تا دنبال کننده های خود را به مشتریان کسب و کارتان تبدیل کنید به این صورت که در لینکدین جملات و اظهار نظر های خود را بنویسید و به کامنت های مخاطبان جواب دهید، از تخصص های خود و تجربه های کاری تان صحبت کنید و با فعال بودن ترافیک سایت خود را ارتقا دهید.

۸. **باز یافت کردن محتوا** : به عنوان یک تولید کننده ی محتوا ، محتوای گذشته خود را ارزیابی کنید و در صورت مورد پسند بودن برای کاربران هراز چند گاهی مجددا آنها را بروزرسانی کرده و دوباره به اشتراک بگذارید.

۹. **ارائه ی خدمات ویژه به مشتریان** : به عنوان یک کارآفرین تجارت خود را ارزیابی کنید ، رقبای مشابه کسب و کار خود را بشناسید و استراتژی های آنها را مورد بررسی قرار دهید سپس با در نظر گرفتن خدمات ویژه تر به مشتریان از آنها بخواهید شما را انتخاب کنند.

۱۰. **همکاری کردن با دیگران** : به عنوان یک صاحب کسب و کار برای اینکه برند خودتون رو به همه معرفی کنید می بایست با دیگران نیز همکاری کنید و این همکاری می تواند با یک برند و شرکت معتبر دیگر باشد و یا با کارکنان صاحب کسب و کار، بنابراین یک کارآفرین نمی تواند بدون هیچ همکاری و تبلیغاتی برند خود را به دیگران معرفی کند.

۱۱. **طراحی کارت ویزیت جذاب** : از دیگر عوامل موثر تبلیغاتی می توانیم به داشتن یک کارت ویزیت جذاب اشاره کنیم که در تجارت الکترونیکی هم کارت ویزیت می تواند یک لوگوی جذاب و مطرح کننده ی برند باشد.

۱۲. **استفاده از خلاقیت** : هر فعالیتی برای اینکه از سایر فعایت ها متمایز گردد و بهتر و بیشتر دیده شود نیازمند خلاقیت است. بنابراین تجارت الکترونیک و تبلیغات آنلاین نیز خلاقیت می طلبد که برای مثال شما باید در طراحی لوگو، وبسایت و یا هر طرح دیگری از برندتون از خلاقیت منحصر به فرد استفاده کنید. این خلاقیت می تواند در به کار گیری رنگ ها، استفاده از یک شعار مشترک، جمله ی منحصر به فرد و... باشد.

۱۳. **میزبانی یک رویداد یا کلاس آموزشی** : یکی دیگر از عوامل موثر تبلیغاتی میزبانی است که می تواند در قالب میزبانی یک رویداد مثل نمایشگاه، کارگاه و... و یا میزبانی یک کلاس آموزشی صورت گیرد به این ترتیب شما می توانید نام تجاری خود را به دیگران معرفی کنید.

۱۴. **گرفتن کارت اعتباری دیگران** : زمانی که شما میزبانی یک رویداد یا کلاس آموزشی را برعهده می گیرد و یا در مکانی حاضر می شوید سعی کنید با گرفتن کارت تجاری دیگران و یا جویا

شدن از نام برند آنها و حتی پر کردن فرم توسط افراد برای نوشتن ایمیل شان و.... با آنها همچنان در ارتباط باشید و خبرها و رویدادهای سایت خود را برای آنها بفرستید تا مطلع شوند.

۱۵. **بازاریابی از طریق ایمیل** : بازاریابی از طریق ایمیل از روش های قدیمی در این حوزه است که صرفا شما با داشتن ایمیل افراد می توانید آنها را از تخفیفات، مهم ترین اخبار و رویدادها و...مطلع کنید.

۱۶. **تبلیغ کردن از طریق ماشین** : شاید شما هم این مدل تبلیغات را دیده باشید که ماشین هایی رو با آرم شرکت پوشانده و با نوشتن شعارها و نام آن برند تجاری بر روی اتومبیل در رویدادها و نمایشگاه های متعدد شرکت می کنند و به این ترتیب نام تجاری خود را معرفی می کنند.

۱۷. **استفاده از بادکنک های تبلیغاتی** :

۱۸. **شرکت در مسابقات محلی** : شرکت در مسابقات محلی، شهری یا منطقه ای هم در این حوزه موثر واقع می شود.

## ۵ اشتباه رایج در تجارت الکترونیک که باید بشناسید

چه اشتباهاتی در تجارت الکترونیک وجود دارد که باید شما آنها را بشناسید؟ رایج ترین اشتباهات در تجارت الکترونیک : مواردی رو که به عنوان اشتباهات در دنیای تجارت الکترونیک گفته میشه رو به خاطر بسپارید تا تجارت موفقتری داشته باشید.

۱. **عدم نمایش نظرات سایر مشتریان**

اگر دقت کرده باشد یکی از رایج ترین خطاها در تجارت الکترونیک عدم نمایش نظرات سایر افراد در وبسایت است. اگر شما کسب و کاری دارید و وبسایتی رو برای فروش محصولاتتون راه اندازی کرده اید باید به این نکته توجه کنید که علاوه بر توضیحاتی درباره ی محصول قسمتی رو هم برای نمایش نظرات سایرین نسبت به خرید محصولات شما و باز خوردی که داشته بگذارید و این رو هم در نظر داشته باشید که مشتریان در خرید های اینترنتی خودشان به مواردی این چنینی توجه دارند و دوست دارند ببینند سایر افراد از محصولات شما رضایت داشته اند یا نه. پس اگر مشتریان نتوانند نظراتشان را ثبت کنند و یا نمایش داده نشه میتونه عاملی موثر در عدم خرید از محصولات شما بشه.



## ۲. عدم پشتیبانی سریع از مشتریان

یکی دیگر از عواملی که بیشتر در نگهداری از مشتری و حفظ آن در فروشگاه اینترنتی شما موثر است پشتیبانی سریع و خدمات پس از فروش است. شما باید بدانید که اگر مشتریان از شما کالایی را خرید می کنند ممکن است پس از خرید نیز سوالاتی داشته باشند پس اگر به سوالات آنها پاسخ ندهید و یا پاسخ قانع کننده ای نداشته باشید قطعاً آنها را از اینکه در دفعات بعدی هم بخواهند از وبسایت شما خرید کنند منصرف کرده اید و این یک شکست برای شما محسوب همیشه.

## ۳. سیستم پرداخت پیچیده

وقتی که شما یک فروشگاه اینترنتی راه اندازی می کنید خب طبیعی است که قطعاً یک بخش مخصوص رو هم برای پرداخت آنلاین برای مشتریان فراهم می کنید. باید توجه داشته باشید که سیستم پیچیده ای رو برای پرداخت طراحی نکنید چون ممکن است مشتریان خود را از خرید منصرف کنید و این نکته رو هم در نظر داشته باشید که امروزه افراد آنقدر حوصله ندارند که بخواهند برای یک پرداخت و خرید بارها در سایت شما دور بزنند و یا انواع کدها را وارد کنند.

## ۴. عدم تقبل ارسال رایگان

یکی دیگر از عواملی که میتونه در روند خرید مشتریان از وبسایت شما تاثیرگذار واقع بشه این موضوع است. اگر شما هزینه ارسال رو به عهده ی خود مشتری بگذارید آنها پشیمان می شوند و سایت دیگه ای رو که محصول مشابه و ارائه خدمات ارسال رایگان داره رو انتخاب می کنند. و اینجا باز هم شما هستید که ضرر می کنید. پس سعی کنید که یک حد نصابی رو در نظر بگیرید و مثلاً اگر افراد تا سقف یک مبلغی خرید می کنند برایشان ارسال رایگان بگذارید.

## ۵. استفاده بیش از حد از عناصر طراحی در صفحات وبسایت

جالبه این موضوع رو هم بدونید که طراحی بیش از حد و استفاده از انواع کارهای گرافیکی ، تصاویر و دیزاین های غیرضروری در وبسایت شما مشتری رو از خرید کردن پشیمان می کند خب شاید دلیلش بیشتر روانشناختی باشه. مثلاً اینکه وقتی افراد وارد وبسایت شما میشن توجه شون به دیزاین و سایر موارد جلب میشه و دیگر فراموش می کنند که برای چه کاری وارد

فروشگاه اینترنتی شما شدند و فراموش می کنند که از محصولات شما خرید کنند. پس حتما اگر قصد راه اندازی یک فروشگاه اینترنتی رو دارید و دوست دارید که تجارت الکترونیک داشته باشید به این نکات توجه کنید تا موفق بشوید.

## معرفی ۷ مدل بازاریابی دیجیتال که باید بشناسید:

۱. **بازاریابی شبکه های اجتماعی : (SMM)** یکی از مدل های کاربردی در دنیای دیجیتالی استفاده از رسانه ها و شبکه های اجتماعی مختلف است. امروزه افراد بسیاری عضو شبکه های اجتماعی هستند که شما با فعالیت و حضور موثر در آنها می توانید به راحتی مخاطبان هدف خود را شناسایی کنید و عموم افراد را با برندتان آشنا کنید. شبکه های اجتماعی چون اینستاگرام ، توئیتر ، فیسبوک مکان مناسبی برای تبلیغات و معرفی برند یک کسب و کار است.
۲. **بازاریابی محتوا : (Content Marketing)** بازاریابی محتوا که کماکان اصلی ترین نوع در دنیای دیجیتال مارکتینگ است. چرا که مخاطبان و کاربران به واسطه ی محتوایی که یک وبسایت تولید می کند به آن وبسایت علاقه مند می شوند. بنابراین ایجاد محتوای متناسب با کسب و کارتان و کاربرپسند و بی نقص به دیجیتال مارکتینگ شما کمک خواهد کرد.
۳. **بهینه سازی موتورهای جستجو : (SEO)** همان طور که در مقاله قبلی گفته شد سئو زیر مجموعه و مدلی از دیجیتال مارکتینگ می باشد و یک متخصص دیجیتال مارکتینگ قادر است کلیه ی فعالیت های سئوکار را انجام دهد. بنابراین مدلی موثر در بهینه سازی صفحات وبسایت برای موتورهای جستجو می باشد.
۴. **بازاریابی ایمیلی : (Email Marketing)** بازاریابی ایمیلی از دیگر مدل های فعالیت در حوزه ی دیجیتال مارکتینگ می باشد. زمانیکه یک وبسایت راه اندازی می کنید معمولا خبرنامه ی وبسایت شما این مدل را پیاده سازی می کند.
۵. **پرداخت به ازای کلیک (PPC) یا : (Pay Per Click)** در دنیای دیجیتالی و به منظور تبلیغات گاهی بعضی از کسب و کارها به ازای هر کلیک بر روی تبلیغات شان در سطح اینترنت به موتورهای جستجو هزینه پرداخت می کنند.
۶. **تبلیغات آنلاین : (Online Advertising)** تبلیغات آنلاین که رایج ترین نوع تبلیغات در سطح اینترنت است و همه ی افرادی که تجربه ی وب گردی و جستجو در اینترنت را دارند

همیشه این تبلیغات را مشاهده می کنند. و مثالی بارز در این حوزه همین بنرهای تبلیغاتی سایت های مختلف می باشد.

۷. **بازاریابی ویروسی (Viral Marketing)** تقریباً استفاده و به کار گیری کلیه ی روش هایی که گفته شد بازاریابی ویروسی است. و زمانیکه شما از تمام این مدلها با هم استفاده می کنید گفته می شود که شما سبک بازاریابی ویروسی را پیشه گرفته اید.

## UAE Regulations for E-Commerce Businesses: A Comprehensive Overview

### Introduction:

The United Arab Emirates has made significant strides in promoting and regulating electronic commerce (e-commerce) to keep pace with technological advancements and foster digital transformation. Two key laws governing e-commerce in the UAE are Federal Law No. 15/2020 Consumer Protection Law and Federal Decree-Law No. 46/2021 Electronic Transactions and Trust Services. These regulations aim to enhance trust, facilitate electronic transactions, and protect consumer rights. In this article, we will delve into the key provisions of these laws and their implications for e-commerce businesses in the UAE.

### **Federal Decree-Law No. 46/2021: Enhancing Trust and Facilitating Electronic Transactions**

Federal Decree-Law No. 46/2021 focuses on promoting electronic transactions, investment, and the provision of electronic services to the public. The law establishes the authority responsible for regulating licensees' activities, issuing rules and standards for the Electronic Identification System, and verifying procedures for digital identity. It also covers trust services and approved trust services, including rules for assessing license applicants, compliance rating entities, and licensees.

**Regulatory Authority and Responsibilities:** The law establishes an authority responsible for regulating licensees' activities, issuing rules, and setting standards for the Electronic Identification System and Digital Identity.

**Regulation of Electronic Documents:** The law emphasizes the legal validity and enforceability of electronic documents. It does not compel

individuals to use electronic documents without consent, and certain information may be exempt from the obligation to save documents.

**Electronic Signatures and Stamps:** Signatures and stamps on electronic documents must meet requirements set by the law. Electronic signatures are recognized as equivalent to handwritten signatures, and contracts remain valid and enforceable if made using electronic documents.

**Automated Electronic Transactions (AETs):** AETs refer to contracts made between automated electronic media without direct human involvement. These contracts are legally valid and enforceable.

**Establishment and Execution of Contracts:** An electronic document is considered issued by the originator if issued by themselves or sent by a person authorized to act on their behalf. The recipient can consider the document issued by the originator if they follow approved procedures unless notified otherwise.

**Acknowledgement of Receipt:** The law allows for acknowledgement of receipt through electronic or automated means. The legal effect of a document may be postponed until the originator receives acknowledgement if explicitly stated.

**Trust Services and Approved Trust Services:** Trust services include electronic signatures, stamps, and certificates, while approved trust services encompass approved electronic signatures and stamps. These services must be available to individuals, including those with disabilities.

**Liability, Penalties, and Transitional Provisions:** The law establishes liability for the failure to ensure the validity and enforceability of the electronic identification system and digital identity. Penalties are imposed for offences such as forgery of electronic documents and disclosure of confidential information. Transitional provisions allow entities time to adjust, and previous decisions remain effective until replaced.

### **Federal Law No. 15/2020: Consumer Protection Law**

The United Arab Emirates has implemented robust consumer protection laws to ensure the rights and safety of consumers in various sectors, including e-commerce. Federal Law No. 15/2020 Consumer Protection Law outlines the obligations of suppliers, consumer rights and obligations, product safety requirements, warranties, advertising regulations, and dispute resolution mechanisms.

Federal Law No. 15/2020 applies to all goods and services within the UAE, including those offered through electronic commerce. The law aims to protect consumer rights, ensure the quality and safety of goods and services, encourage healthy consumption patterns, and comply with international treaties and agreements.

**Consumer Rights:** The law emphasizes the rights of consumers to an appropriate and safe environment for purchasing goods or receiving services. Consumers have the right to accurate information about the products they purchase, choose products according to their preferences, protect their privacy and data security, and receive fair and prompt resolution of disputes. Additionally, consumers are entitled to fair compensation for damages incurred as a result of using goods or services.

**Supreme Committee for Consumer Protection:** The law establishes the Supreme Committee for Consumer Protection, chaired by the Minister of Economy and composed of representatives from relevant authorities and consumer protection societies. The committee sets general policies, studies consumer protection reports, addresses obstacles, develops consumer education plans, and issues recommendations to ensure effective consumer protection.

**Obligations of Suppliers, Advertisers, and Commercial Agents:** The Implementing Regulation of the Consumer Protection Law specifies the obligations of suppliers, advertisers, and commercial agents. These obligations include:

**Explanatory Information:** Suppliers must display and provide explanatory information about goods and services, ensuring that it is easily understandable to consumers. Hazardous goods must be appropriately labelled.

**Pricing:** Suppliers must provide transparent and non-misleading pricing information. Invoices must be provided in Arabic or another language specified in the Implementing Regulation.

**Warranties:** Suppliers are obligated to implement warranties, provide spare parts and maintenance, and offer after-sales services within specified time limits.

**Product Defects and Dangers:** Suppliers must promptly inform the relevant authorities if they discover any defects or dangers in their goods or services that could harm consumers. They may be required to recall and announce the hazardous status of affected products.

**Penalties and Enforcement:** Penalties under Federal Law No. 46/2021 and Federal Law No. 15/2020 include fines and imprisonment for non-compliance. Offences such as providing or selling substandard goods, monopolizing prices, or charging higher prices than advertised can result in fines ranging from AED 3,000 to AED 200,000, imprisonment for up to six months, or both. Misleading advertising can lead to penalties of imprisonment for up to two years and fines ranging from AED 10,000 to AED 2,000,000.

**Consumer Complaints and Dispute Resolution:** The law provides mechanisms for consumers to file complaints and seek resolution for disputes. The Ministry of Competent Authority receives and handles consumer complaints, coordinating with relevant authorities to ensure consumer rights protection.

### **Conclusion:**

The UAE regulations for e-commerce businesses, encompassed in Federal Law No. 15/2020 and Federal Decree-Law No. 46/2021, provide a robust framework to promote trust, facilitate electronic transactions, and safeguard consumer rights. By providing accurate information, implementing warranties, and adhering to fair trade practices, e-commerce businesses can build strong customer relationships and contribute to the growth of the digital economy in the UAE. E-commerce businesses operating in the UAE should familiarize themselves with these regulations, ensure compliance, and prioritize consumer protection to thrive in the digital marketplace while upholding legal standards.

# E-commerce License Dubai, UAE Guide 2023: Costs & Requirements

E-commerce is growing exponentially across the globe, including in the UAE. Compounded by the pandemic, which drove populations online and altered consumer behaviour forever, the e-commerce market in the UAE has never been stronger. According to the International Trade Administration, e-commerce sales in the UAE jumped by 53% in 2020. Almost 100% of the UAE population is now online too.

So, it's little wonder that savvy business owners like you are looking to the UAE to open a thriving e-commerce business. But before you launch your e-commerce in UAE, you'll need to ensure you have the correct UAE license or Dubai license – an e-commerce license, to be precise. This license enables business owners to sell their own goods through their own websites or a portal such as [Amazon](#).

In this article, we will explore the UAE's e-commerce license. We will take a deep dive into everything you need to know about business license in Dubai,

the application process, including the e-commerce license Dubai costs and benefits. We will cover the following topics

- Advantages of starting an e-commerce business in Dubai, UAE
- E-commerce license Dubai, UAE cost
- Steps to getting an e-commerce license in Dubai, UAE
- The cheapest e-commerce license in Dubai, UAE
- Online e-commerce sites in Dubai, UAE
- Do you need a license for e-commerce in the Dubai, UAE?
- What license do I need to sell online in Dubai, UAE?
- Why get an e-commerce license from SPC Free Zone?

## Advantages of Starting an E-commerce Business in Dubai, UAE

As one of the fastest-growing e-commerce markets in the Middle East and North Africa, it's easy to see why so many entrepreneurs are choosing the UAE to establish their e-commerce business.

Firstly, while many countries impose restrictions on foreign businesses, the UAE offers a string of tax incentives and tax holidays, and low Dubai free zone license cost, that make opening a business in the region easier and more profitable, including:

- No personal income tax
- No capital gains tax
- No withholding tax
- 0% VAT rate also applies to product and services exports.

The UAE also boasts an unrivalled location, conveniently situated between Africa, Asia, and Europe. It's a gateway to growth markets that can transcend geographical barriers, offering access to two-thirds of the population within an eight-hour flight. Businesses have easy access to the sea, as well as one of the world's largest airports – Dubai International Airport. According to the World Bank Logistics Performance, the UAE ranks as number one in the MENA index too.

The region is widely regarded as one of the world's largest destinations for infrastructure investments, too. This means that business owners can tap into a wealth of benefits, such as:

- High-standard manufacturing units and warehouses
- Centre for maritime activity and transportation
- Wide variety of office spaces
- Extensive road network connecting the UAE with neighbouring Oman and Saudi Arabia

- Global aviation hub, with seven international airports and two major international airlines
- Highest speed broadband in the world, supporting more than 93% of homes.

E-commerce companies in UAE can also benefit from fast, easy and secure banking. The UAE's banks have proven reliable during global crises and there's a wide range of payment providers available for any size of business, such as Stripe, PayTabs and HyperPay.

## E-commerce License Dubai, UAE Cost

The UAE business license cost in UAE free zones starts at AED 5,750.

However, there are additional small business license cost in Dubai, such as [resident visa](#) eligibility, office spaces and facilities, and the registering authority.

To know the Dubai license cost, get in touch with our team at SPC Free Zone for an accurate and personalised quote tailored to your specific business requirements.

## Steps to Getting an E-commerce License in Dubai, UAE

The steps to getting an e-commerce license in the UAE are straightforward, though you'll need to jump through a few hoops along the way. There's no need to do it alone though, as at SPC Free Zone our business advisors can help you navigate the entire process.



## 5 things you need to know about eCommerce Licenses Dubai, UAE



Before starting an e-commerce business in the UAE, obtaining an e-commerce license is mandatory.



The starting cost for an e-commerce license in the UAE is **AED 5,750**, with additional expenses for visas and office space.



All popular eCommerce platforms like Amazon, Noon and Namshi require vendors to have a business license in order to be listed on their platforms.



Steps to obtain an eCommerce license along with a visa include document submission, e-channel application, status change, and Emirates ID application.



The E-commerce License by SPC Free Zone offers benefits like 100% foreign ownership, up to 20 visas and quick license issuance.

Ready to start or expand your e-commerce business in the UAE?  
**Contact SPC Free Zone for personalized assistance and to learn more about the latest rules and regulations.**

### **Step 1: Document submission**

First, you'll need to make sure your papers are in order and submit your documents to the authorities. Once approved, you will receive your e-commerce license in under two hours.

### **Step 2: E-channel application**

You'll need to apply for e-channel applications to receive your entry permit, a temporary visa valid for 60 days.

### **Step 3: Status change**

Once you've received your permit, the authorities will activate your status change.

### **Step 4: Emirates ID**

You'll need an [Emirates ID](#) to apply for things like a [bank account](#), property rentals, and mobile phone contracts. To acquire this, you will need to undergo a [medical test](#).

## **The Cheapest E-commerce License in Dubai, UAE**

SPC Free Zone offers one of the cheapest e-commerce licenses in the UAE. Our business advisors offer benefits including:

- Choice of over 1,500 [business activities](#)
- Up to 20 visas under one e-commerce license
- 100% foreign ownership with zero paid-up capital
- Convenient location in the [heart of Sharjah](#)
- Immigration services onsite
- [License issue in under two hours](#)

To more about the cost of your business or the Dubai business license cost, get in touch with our expert team.

## **Online E-commerce Sites in Dubai, UAE**

One of the easiest and most popular ways of building an e-commerce business in the UAE involves an online shopping site, where business owners can list and sell their products. The UAE boasts a range of user-friendly, advanced online platforms for sellers. Some of the top e-commerce companies in Dubai:

- Amazon.com
- Noon.com
- SplashFashions.com
- LetsTango.com
- Souq.com
- DubaiStore.com

- TheLuxuryCloset.com
- FirstCry.ae
- Ubuy.ae

## Can I sell online without a business license?

Yes, to open an e-commerce business in the UAE, you will need to obtain an e-commerce license.

## What License Do I Need to Sell Online in Dubai, UAE?

Do I need a business license for a website? The answer is yes. If you're looking to set up an online e-commerce business in the UAE, you will need to obtain an e-commerce license. For more information about online trade license Dubai, you can get in touch with the team at SPC Free Zone for the latest rules, regulations, and a bespoke quote.

## Why Get an E-commerce License from SPC?

Wondering where to find the best e-commerce license in the UAE? SPC Free Zone offers a fast and flexible [business setup in the UAE](#). Conveniently located in the heart of Sharjah, business owners and entrepreneurs can receive their e-commerce license in less than two hours. Our business advisors are experts in the market and can help advise on the next steps for you and your business.

SPC Free Zone also offers 1,500 business activities and up to 20 visas under one consultancy [trading license](#), as well as competitive benefits such as 100% foreign ownership with zero paid-up capital and a dual-license option that offers both mainland and free zone on the same license.

Interested in starting and expanding your e-commerce business in the UAE and obtaining a home business license in Dubai? Get in touch with our friendly and knowledgeable business advisors at SPC Free Zone to find out more.

یکی از بهترین مکانها برای ثبت شرکت برای فعالیت در زمینه فروش آنلاین محصولات صادراتی ایران، مناطق آزاد ذیل می باشند. لازم به ذکر است موقعیت جغرافیایی این مناطق عموماً وسط شهرهای مربوطه می باشد و تصور از مناطق آزاد بعنوان فاصله دهها کیلومتری با مرکز شهر نداشته باشید و ضمناً هیچ حصار و محوطه بسته ای اطراف این مناطق آزاد وجود ندارد و صرفاً آن بخش از مناطق آزاد که برای نگهداری کالا یا ترانزیت مورد استفاده قرار می گیرد درون محوطه محصور مناطق آزاد می باشد لذا برای رفت و آمد به این مناطق هیچ محدودیتی ندارید. در ذیل چند منطقه آزاد امارات بعنوان بهترین مکانها برای ثبت شرکت برای فروش آنلاین شما معرفی می گردد. توجه داشته باشید اگر راساً برنامه ایجاد وب سایت و فروش آنلاین ندارید و تمایل به عرضه محصولات خود از طریق دیگر فروشگاههای آنلاین دارید لزومی به ثبت شرکت در امارات ندارید ولی برای صدور فاکتور فروش و یا دریافت وجه ، حتماً نیاز به دارا بودن شرکتی بنام خودتان و یا شریک تجاری در امارات هستید.

## Best Free Zones in the UAE

Let's dive into the specifics of the free zones in the UAE, each offering unique advantages and tailored to different business activities.

### 1. Jebel Ali Free Zone Authority (JAFZA)

Location: Dubai

**JAFZA** stands as a flagship free zone under the umbrella of Dubai Ports (DP) World. It has the distinction of being one of the UAE's oldest free zones, having been established in 1985. JAFZA is an excellent choice for import and export businesses because it is close to the Jebel Ali Sea Port, the world's seventh-largest container port. With ISO certification and diverse licensing options, including trading, service, industrial, and e-commerce licenses, JAFZA caters to multinational corporations, setting the benchmark for free zones to follow.

## 2. Fujairah Creative City Free Zone

Location: [Fujairah](#)

Fujairah Creative City is the MENA region's fastest-growing media-free zone, with flexible options for businesses. Setting up here is not only highly economical but also remarkably uncomplicated, requiring minimal documentation. Entrepreneurs can engage in a range of activities in sectors such as media, events, consulting, education, and marketing. The free zone even allows for virtual offices, giving entrepreneurs the freedom to work on the go. An

## 3. Dubai Multi Commodities Centre (DMCC)

Location: Dubai

DMCC, widely regarded as the world's leading free zone, has played a critical role in the development of Dubai's trade and commerce. It offers a broad range of business activities and the unique feature of holding up to six business activities under a single license. DMCC also allows crypto commodities trading, making it a dynamic choice for entrepreneurs in the digital currency space. Notably, it's one of the few free zones that offer the possibility of obtaining a dual license, facilitating expansion into mainland operations.

## 4. International Free Zone Authority (IFZA)

Location: UAE-Wide

Despite its youth, IFZA has quickly gained recognition as one of the most cost-effective free zones in Dubai for business formation. Positioned strategically and offering cost-effective setup processes, IFZA is a hotbed for business opportunities and growth. It offers a diverse range of licences, such as consulting, service, e-commerce, commercial, and trading licences. A standout feature is that you don't need a physical office to initiate your business, making it ideal for online ventures.

## 5. Ras Al Khaimah Economic Zone (RAKEZ)

Location: Ras Al Khaimah

RAKEZ is a top choice for business setup, thanks to its strategic location near a seaport and proximity to Ras Al Khaimah (RAK) airport. It excels at accommodating a wide range of business types, with a particular emphasis on manufacturing activities. RAKEZ offers customizable warehouses and industrial land plots, making it a haven for businesses involved in manufacturing. Commercial, media, e-commerce, and education are among the activities supported by the free zone.

## 6. Sharjah Media City Free Zone (Shams)

Location: [Sharjah](#)

Launched in 2017, Shams has rapidly earned a reputation as the UAE's fastest-growing free zone. Its hassle-free setup process, coupled with cost-effective pricing, makes it an excellent choice for branch companies seeking expansion. Shams offers flexibility, allowing you to choose between LLC company formation and branch setup. Additionally, entrepreneurs can register without the need for attested documents. The free zone offers various licenses, including service, industrial, freelance, trading, and holding licenses.

## 7. Sharjah Publishing City Free Zone (SPCFZ)

Location: Sharjah

Sharjah Publishing City, while relatively new, presents a wealth of opportunities. It is the world's first free zone for printing and publishing, as well as trading, consulting, e-commerce, and information technology-related businesses. A unique advantage is the ability to conduct up to five activities under one license, all without additional fees. It is the world's first free zone for printing and publishing, as well as trading, consulting, e-commerce, and information technology-related businesses.

## منابع و ماخذ:

<https://u.ae/en/about-the-uae/uae-in-the-future/uae-future>

<https://u.ae/en/search-result?q=Digital%20economy>

<https://u.ae/en/search-result?q=Dubai%20eCommerce%20strategy>

<https://u.ae/en/search-result?q=Digital%20environment>

<https://www.tamimi.com/law-update-articles/e-commerce-a-primer-on-relevant-uae-laws-and-regulations-impacting-the-e-commerce-industry>

<https://www.jdsupra.com/legalnews/uae-regulations-for-e-commerce-6512875/>

[/https://spcfz.ae/e-commerce-license-dubai-uae-costs](https://spcfz.ae/e-commerce-license-dubai-uae-costs)

[/https://www.meydanfz.ae](https://www.meydanfz.ae)

[/https://ondemandint.com/resources/best-free-zones-in-the-uae](https://ondemandint.com/resources/best-free-zones-in-the-uae)

[/https://www.teamyar.com](https://www.teamyar.com)

[/https://vindad.com/blog](https://vindad.com/blog)

[/https://tosinso.com](https://tosinso.com)