

# متجر جمعية خيركم

qjstore.com

متجر  
خيركم

الرئيسية مشاريع الدعم مشروع الشهر الهدايا مكاتبنا المدونة حسابي 5 أسهم - 0.00 رس

مئوية البركات

تبرع الآن

100 ريال

عشر عشرات تمنحك بساتيناً من الحسنات

اترك رسالتك



## خيركم في أرقام



إجمالي عدد المستفيدين

692.947

## مدخل بين يدي التجربة



تمثل تنمية الموارد المالية في الجهات الخيرية قضية أساسية من حيث الاهتمام والأولوية كونها أحد الركائز الجوهرية التي تقف عليها هذه الجهات.

وعندما نتطرق إلى الموارد المالية فإننا نتحدث عن هدف استراتيجي في حياة الجهات الخيرية تبذل في سبيله الأوقات والجهود والأموال.

## تحقيق النجاح يرتبط بشكل كبير بعدد من العوامل الأساسية أهمها:



التوسع في الانتشار والوصول للجماهير

توفير قنوات ووسائل متنوعة  
للتبرع

تيسير وتسهيل عملية التبرع للجماهير

## ما هي الفكرة؟



متجر الكتروني يتم من خلاله عرض منتجات الجمعية بتفاصيلها المعلوماتية والمالية ويتيح خدمة التبرع لهذه المنتجات من خلال وسائل الدفع ( فيزا - ماستر كارد - سداد ).  
إضافة إلى خدمات أخرى متعلقة بالتواصل والاستفسارات وحفظ بيانات المتبرعين.

## لماذا متجر إلكتروني؟



- ✓ توجه استراتيجي في جمع التبرعات
- ✓ محاكاة للممارسات والتجارب الناجحة
- ✓ الاتجاه الحكومي في أتمتة العمليات المالية
- ✓ التوجه العام نحو الاستخدامات الالكترونية
- ✓ تيسير وتسهيل عملية التبرع للأفراد
- ✓ الوصول لفئات ومناطق جغرافية جديدة
- ✓ طريقة جديدة في عرض المنتجات الخيرية



## كيف بدأت الفكرة؟



كانت البداية في استقبال التبرعات عن طريق الإنترنت في عام 2009م وكانت بشكل تقليدي حيث يتم استقبال الطلب إلكترونياً ثم إنهاء عملية التبرع وإرسال خطاب شكر للمتبرع.

في عام 2010م تم توفير خدمة الدفع عن طريق الانترنت من خلال (ون كارد - كاش يو) وكانت هناك طلبات للحصول على خدمة الدفع الإلكتروني، ولكن لم يكن هناك أي تجاوب من البنوك

## كيف بدأنا؟



مع بدايات عام 2014م حصلنا على موافقة للحصول على خدمات الدفع الإلكتروني.

وبدأت عملية رصد أفضل الممارسات البرمجية وطرق العرض المعمول بها في مواقع ومتاجر لمؤسسات ربحية وغير ربحية على المستوى العالمي بشكل عام وعلى مستوى الشرق الأوسط بشكل خاص.



## ما هي خطوات التنفيذ ؟



- ✓ تم إعداد تصور للنموذج الأولي لمتجر خيركم ومناقشته على مستوى إدارة التسويق بمشاركة عدد من الاستشاريين.
- ✓ تم البحث عن منفذين لمشروع المتجر من حيث الجانب البرمجي وجانب التسويق الإلكتروني
- ✓ تم دراسة الجهات الموجودة والتعاقد مع الخيارات الأنسب والبدء في تنفيذ الشكل النهائي للمتجر.

## ما هي خطوات التنفيذ؟



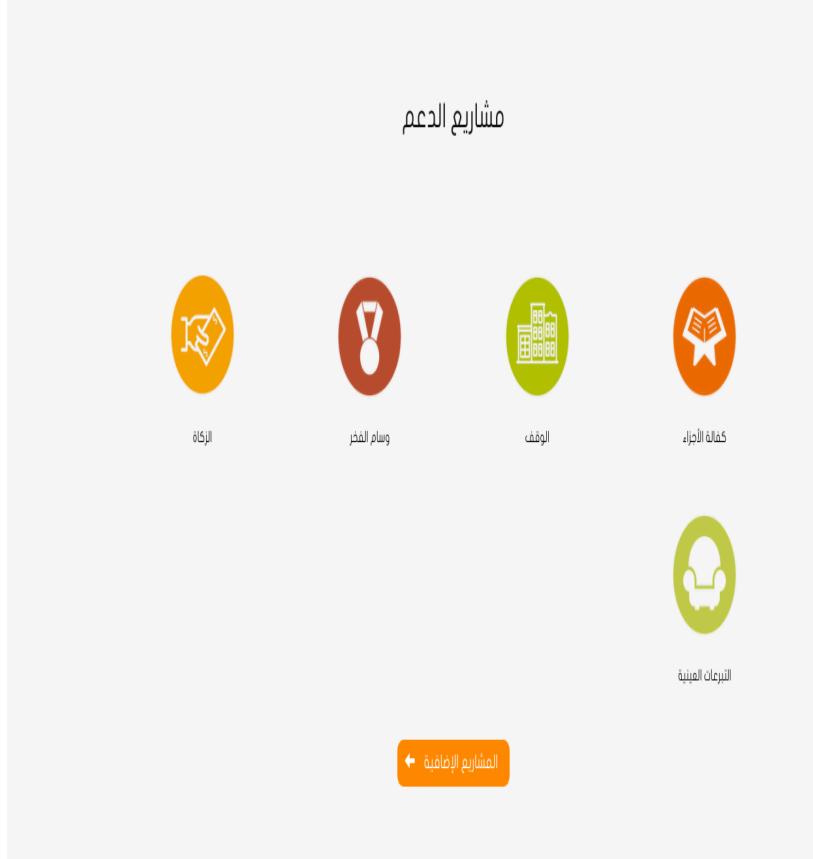
- ✓ تم العمل في هذه المرحلة بالتزامن من خلال عدة أطراف مع بعضها البعض على النحو التالي:
- ✓ فريق التسويق بخيركم
- ✓ الفريق الاستشاري
- ✓ المبرمجون
- ✓ مقدم خدمة الدفع الإلكتروني

## كيف تم إطلاق المشروع ؟

تم إطلاق المتجر على ثلاث مراحل:  
الأولى: بعد استلام النسخة الأولية حيث تم تجربة جميع الوظائف الحيوية للمتجر والرفع بالتعديلات والملاحظات من قبل الفريق الداخلي.

الثانية: تم في هذه المرحلة إطلاق محدود مع حملة إعلانية مصغرة لتتم التعديلات على الملاحظات إن وجدت والاستعداد للإطلاق النهائي.

ثالثاً: إطلاق المتجر رسمياً



## ماذا بعد إطلاق المشروع ؟

### مرحلة المراقبة والقياس:

في هذه المرحلة يتم وضع مقاييس ومراقبتها بالإضافة إلى مراقبة أداء المستخدمين وتحسينها.

### مرحلة التحسين:

في هذه المرحلة يُبقى المتجر متجدد ومتطور ويتم التحسين فيه على مدار العام ونقوم على تحسين سلوك المستخدم مما يعكس تجارب مستقبلية متميزة لزوار وعملاء المتجر

### كفالة تحفيظ الجزء

199.00 ريس- 5.970,00 ريس  
بـ 199 ريال

تكفل تحفيظ جزء من القرآن الكريم  
قال صلى الله عليه وسلم:  
(من علم آية من كتاب الله عز وجل كان له ثوابها ما ثلثت)

45% المتعلمين من المشركين

#### أسهم كفالة الجزء

كفالة جزء 199 ريال	كفالة ثلاثة أجزاء 597 ريال	كفالة خمسة عشر جزء 2985 ريال	كفالة ثلاثين جزء 5970 ريال
--------------------	----------------------------	------------------------------	----------------------------

إلغاء الاختيار  
199.00 ريس

تبرع الآن

## ما هي التّحديات التي واجهتنا؟



- ✓ صعوبة الوصول لمقدمي الخدمة
- ✓ عدم الثقة في تحقق إيرادات مناسبة
- ✓ قلة المنتجات التسويقية في التخصص
- ✓ صناعة الصور الفوتوغرافية المناسبة
- ✓ البطء في تأكيد التبرعات الواردة
- ✓ توفير خدمة سداد

## ما هي أبرز عوامل النجاح؟



- ✓ وجود مسؤول تسويق إلكتروني
- ✓ وجود فريق متبني للمشروع
- ✓ دعم ومساندة الإدارة العليا
- ✓ تنفيذ الجانب البرمجي داخلياً
- ✓ خدمة العملاء 16 ساعة يومياً
- ✓ تنوع وسائل الدفع المتاحة
- ✓ تنفيذ حملات لإشهار المتجر



## ماهي أبرز النتائج حتى الآن؟



✓ زيادة وسبق في المتاجر الخيرية على مستوى الجهات الخيرية بالمملكة.

✓ تغطية العجز في منافذ جمع التبرعات

✓ الوصول إلى متبرعين من دول الخليج

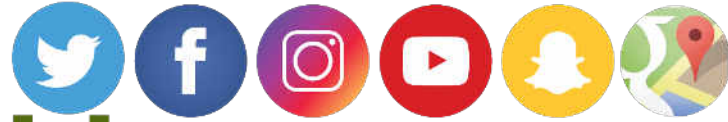
✓ تحقيق إيرادات مالية متنوعة ومميزة

## ما هي أهم التوصيات ؟



- ✓ أهمية الاهتمام بهذا المسار كخيار استراتيجي في المرحلة القادمة.
- ✓ تهيئة بيئة العمل وخاصة في الجوانب التقنية والتسويقية والمالية لتفعيل هذا المسار بنجاح.
- ✓ العمل على استقطاب وتأهيل كوادر لإدارة هذا المسار داخل الجهة.
- ✓ التخطيط الجيد قبل البدء في المشروع والإفادة من الممارسات الحالية.
- ✓ الاستفادة من خبراء التجارة الالكترونية والتسويق الالكتروني مؤسسات وأفراد.

شكراً لإنصاتكم أيها الرائعون



**khayrocom**

**www.qjstore.com**

**920016670**

