

الصفحة: 84 – 95	تاريخ النشر: 2021/12/31	تاريخ القبول: 2021/12/10	تاريخ إرسال المقال: 2021/04/30	المجلد: 09 / العدد: 2021/02
-----------------	-------------------------	--------------------------	--------------------------------	-----------------------------

التسويق الإلكتروني للصناعات التقليدية كآلية للدفع بالاقتصاد المنزلي
في ظل أزمة كوفيد 19

E-marketing for traditional industries as a mechanism to push the home
economy in light of the COVID-19 crisis

f.amimer@yahoo.fr	جامعة البليدة 2، (الجزائر) –مخبر التنمية الاقتصادية والبشرية بالجزائر	فضيلة عمير
-------------------	--	------------

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز دور التسويق الإلكتروني في فتح أسواق جديدة للصناعات التقليدية عبر المنصات العالمية إضافة إلى الأسواق المحلية، ومدى مساهمة المرأة في الدفع بالاقتصاد المنزلي ومواجهة الأزمات المالية عن طريق إيجاد بدائل تسويقية لمنتجاتها اليدوية، وتوصلنا في النهاية إلى أنه يمكن للمرأة الحصول على دخل إضافي بالعمل الصعبة في ظل أزمة كوفيد 19 في الأسواق العالمية؛ عن طريق البيع في منصة "Ebay" ومنصة "Eltsy".

الكلمات المفتاحية: الصناعات التقليدية، التسويق الإلكتروني، الاقتصاد المنزلي، كوفيد 19.

Abstract:

This study aims to highlight the role of e-marketing in opening new markets for traditional industries through global platforms in addition to local markets, and the extent to which women contribute to pushing the home economy and facing financial crises by finding marketing alternatives for their handmade products. Additional in hard currency in light of the COVID-19 crisis in global markets; By selling on “Ebay” and “Eltsy”.

Keywords: Handicrafts (traditional industries), e-marketing, home economics, Covid 19

مقدمة:

تعتبر الصناعات التقليدية من أقدم الصناعات التي مارسها الإنسان يدويا والمرأة خاصة لسد حاجياتهم الأسرية والتجارة، إلا أنها في الوقت الحاضر تعاني من تراجع، حيث باتت تقاوم البقاء في السوق في ظل الصناعات الجديدة المتنوعة والمنخفضة التكلفة والتمن.

وفي ظل جائحة كوفيد 19 ينبغي على أصحاب هذه الحرف إيجاد أسواق جديدة لتصريف منتجاتهم، ومن أهم المنصات الالكترونية التي تعني بعرض المنتجات اليدوية الحرفية عليها منصة **Ebay** ومنصة **ELTSY**، حيث يستطيع الحرفي أو تاجر المنتجات التقليدية تسويق منتجاته عبرها لمختلف دول العالم وبيعها بالعملة الصعبة الدولار.

وانطلاقا من هذا يمكننا طرح الإشكال التالي:

كيف يمكن للحرفي أن يسوّق منتجاته عبر المنصات العالمية ويستفيد من دخل بالعملة الصعبة في ظل جائحة كوفيد 19؟

سنتطرق في هذا البحث إلى المحاور التالية:

- التسويق الالكتروني للصناعات التقليدية؛
- دور وأهمية المرأة في الدفع بالاقتصاد المنزلي؛
- التسويق الالكتروني للصناعات التقليدية في المنصات العالمية كآلية للدفع بالاقتصاد المنزلي لمواجهة أزمة كوفيد 19.

أولا- التسويق الالكتروني للصناعات التقليدية.

1- التسويق الالكتروني:

1-1- مفهوم التسويق الالكتروني

التسويق الالكتروني نوع من التسويق لسلعة أو خدمة معينة على شبكة الانترنت، كما يعني توصيل الموقع الالكتروني الخاص بالمؤسسة لأكبر نسبة من الزبائن المرتقبين للمؤسسة والمستخدمين لشبكة الانترنت على المستوى العالمي والمحلي

عنوان المقال: التسويق الإلكتروني للصناعات التقليدية كآلية للدفع بالافتصاد المنزلي في ظل أزمة كوفيد 19	المؤلف: فضيلة عيمر	المجلد: 09 / العدد: 02 / 2021	الصفحة: 84 - 95
---	--------------------	-------------------------------	-----------------

أو تعامل تجاري قائم على تفاعل أطراف التبادل إلكترونيا بدلا من الاتصال المادي المباشر أو عملية بيع وشراء السلع والخدمات عبر شبكة الانترنت. (محمد الحسن، عائد (2009)، ص ص16-19)

كما يعتبر التسويق الإلكتروني من فروع التسويق العامة، ويُطلق عليه أيضاً اسم (التسويق الرقمي)، أو (التسويق عبر الشبكة)، وهو "عبارة عن الإستراتيجية التي تُستخدم في تنظيم طرق تكنولوجيا الاتصالات الحديثة، وذلك من خلال تحويل السوق الافتراضية إلى واقع ملموس، ويُعد التسويق الإلكتروني جزءاً مهماً من الإستراتيجية التسويقية الشاملة الحديثة، إذ يُعتبر نوعاً مهماً من أنواع أساليب التسويق الذي يسعى إلى تحقيق أهدافه عبر الإنترنت، كما يُوصف أيضاً بأنه عملية تطبيق المبادئ العامة لعلم التسويق عن طريق استعمال الوسائط الإلكترونية، وعلى وجه الخصوص استعمال شبكة الإنترنت". (بريجية، أروى (2017)).

1-2- فوائد التسويق الإلكتروني:

والتي نذكر منها ما يلي: (خليل، إيناس (2020))

- الوصول بسهولة لعدد كبير من العملاء في مناطق جغرافية متنوعة ومن الممكن أن يكون المكان الجغرافي بعيد عن مكان البائع أو في بلد أخرى، فليس من الشرط أن يكون البائع والمشتري من نفس البلد، حيث سهل الانترنت هذا الموضوع؛
- عملية البيع والشراء تتم في وقت قصير، ولا يوجد قيد أو شرط للحصول على السلعة المباعة، طالما توفرت ثمن السلعة، وتتم عملية البيع أو الشراء خلال أي وقت خلال اليوم أو الشهر أو العام دون أي قيد؛
- لا يوجد تكلفة تشغيل لفتح منفذ للبيع في أي متجر أو معرض، لهذا يقلل التسويق عبر الانترنت من تكلفة وجود محل أو معرض للبيع مع تكلفته المرتفعة مثل فواتير الإيجار والكهرباء والعمالة والمياه وغيرها من مصروفات؛
- تقليل الوقت وذلك من خلال تقديم المنتج الذي يناسب العملاء في الوقت المناسب، وذلك عن طريق تصنيف المنتجات بكل سهولة للوصول إليها؛
- بمجرد حدوث عملية البيع والشراء أصبح هذا العميل عميل مستقبلي لك، طالما حصل على منج جيد في وقت جيد وبسعر جيد؛

عنوان المقال: التسويق الإلكتروني للصناعات التقليدية كآلية للدفع بالافتصاد المنزلي في ظل أزمة كوفيد 19	المؤلف: فضيلة عمير	المجلد: 09 / العدد: 02 / 2021	الصفحة: 84 - 95
---	--------------------	-------------------------------	-----------------

- تقديم المنتج المناسب للعميل المناسب، حيث يمكن باستخدام التسويق الإلكتروني معرفة أنماط سلوك العملاء، حيث تزيد معدلات الشراء، وذلك بعد تقديم منتجات مناسبة للعميل المناسب.

1-3- أسس نجاح التسويق الإلكتروني

يعتمد التسويق الإلكتروني على الانترنت ومواقع التواصل الاجتماعي على العديد من الأشياء للنجاح في عملية التسويق عبر الانترنت والتي منها ما يلي: (خليل، إيناس(2020))

- القيمة التي يقدمها صاحب العمل، دون النظر للعائد المادي، وتعتبر قيمة الشيء من الأشياء المهمة التي يريد العميل الحصول عليها، دون الوصول للعائد المادي بشكل أولي؛

- ضرورة التمسك بالتوقعات المنطقية للأرباح، لتقليل الوقت والجهد؛

- تحقيق الأرباح المرجوة من هذا النشاط الاقتصادي على الانترنت؛

- الوقت القليل والسرعة أساس النجاح على الانترنت، إذ لا بد من تقديم الخدمة في وقت بسيط وبسرعة كبيرة.

2- الصناعات التقليدية والحرفية:

1-2- تعريف الصناعات التقليدية والحرفية:

تم تحديد تعريف جزائري للصناعات التقليدية والحرف بصدر الأمر رقم 96-01 المؤرخ في 10 جانفي 1996 المحدد للقواعد التي تحكم الصناعات التقليدية والحرف والنصوص التطبيقية لها، حيث نصت المادة 05 منه على أن: الصناعات التقليدية والحرف هي كل نشاط إنتاج أو إبداع أو تحويل أو ترميم فني أو صيانة أو تصليح أو أداء خدمة يطغى عليها العمل اليدوي، وحسب مجالات النشاطات عي الصناعة التقليدية والصناعة التقليدية الفنية أو الصناعة التقليدية الحرفية لانتاج المواد أو الصناعة التقليدية الحرفية للخدمات، وتمارس بصفة رئيسية ودائمة، وفي شكل مستقر أو متنقل أو معرضي، وبكيفية فردية أو ضمن تعاونية للصناعة التقليدية والحرف أو مقاول للصناعة التقليدية والحرف. (الأمر 96-01 (1996)، ص4)

2-2- دور الصناعات التقليدية في التنمية الاجتماعية:

أ- التخفيف من المشكلات الاجتماعية:

ويتم ذلك من خلال ما توفره هذه المؤسسات من مناصب شغل لصاحب المؤسسة أو لغيره، وبذلك تساهم في حل مشكلة البطالة، وما تنتجه من سلع وخدمات موجهة إلى الفئات الاجتماعية الأكثر حرمانا وفقرا، وبذلك توجد علاقات للتعامل، مما يزيد الإحساس بأهمية التآزر والتآخي بصرف النظر عن الدين واللون والجنس، فالحرف أقدر على احتواء مشكلات المجتمع مثل البطالة والتهميش والفراغ وما يترتب عليهم من آفات اجتماعية خطيرة، عن طريق إتاحة منصب عمل قار يؤمن لهم الاستقرار النفسي والمادي. (بوناب، محمد الأمين ابراهيم(2015)، (79).

ب- تثمين دور المرأة:

يعتبر إشراك المرأة في سوق العمل من أبرز التحديات التي تسعى الجزائر إليها، ولعل قطاع الحرف من أهم القطاعات التي يمكن من خلاله تجسيد ذلك، كما تضم في قائمة أنشطة الصناعة التقليدية والحرف بعض الأنشطة التي يمكن أن تمارس في البيت والمنصوص عليها في المرسوم التنفيذي رقم 97-274، وتوجد العديد من المنتجات التقليدية من صنع أنامل النساء كصنع الحلويات والطرز والخياطة، ويقدر مجموع المشاريع المنشأة من طرف الإناث بـ 109583 مشروع منذ 1998 إلى غاية 2015 أي ما يمثل نسبة مشاركتهم 34 بالمائة من مجموع المشاريع. إحصائيات وزارة التهيئة العمرانية والسياحة والصناعات التقليدية.

3- حدود التسويق الالكتروني لمنتجات الصناعات التقليدية والحرفية في الجزائر:

يعد تسويق منتجات الصناعات التقليدية والحرفية عبر المواقع والمنصات قليل جدا مقارنة بالمنتجات الأخرى

حيث يعود لعدة أسباب منها: (الملاح، أحمد(2014))

- مشكلة عدم الثقة في العروض التي تقدمها شركات البيع عبر الانترنت وهذه المشكلة حيوية جدا، فالمشتري في الحياة العادية يمكنه معاينة الغرض وتفحصه يدويا قبل شرائه، ورغم ذلك فإنه قد يكتشف أحيانا بعد جلبه إلى المنزل أنه غير موافق للمطلوب؛

- مشكلة عدم الثقة في أمن المعلومات عند أداء عملية الشراء فيمكن لأي هاو من منشئي المواقع على الانترنت أن يضع في موقعه منتجات مجانية أو بأبخس الأسعار شرط إدخال رقم البطاقة وكلمة السر، ومن بعد ذلك يمكن اقتناص

الحسابات والأرقام السرية للبطاقات ولذلك من الأفضل اللجوء إلى إستراتيجية البطاقات ذات القيم الشرائية غير المرتفعة؛
- مشكلة الإضرار بالمنتج المحلي، وهذا لا يكون بسبب المنافسة من قبل المنتجات الأكثر جودة، بل يمكن أن يتسبب بها منتج أقل جودة من المنتج المحلي، ذلك أن العرض الالكتروني يجتذب الشاري بطرق غير تقليدية، وبالطبع فليس كل شخص يمتلك المعرفة والقدرة على مقاومة الإغراء أو الخداع الذي تديره شركات ضاربة في الاحترافية ومستندة إلى دراسات واستقصاءات تتنبأ بكافة أنواع السلوك لدى المجتمعات حيال طرائق تسويق معينة وعروض المنتجات المطلوبة ذات الفرص التسويقية الواسعة الطيف؛

- مشكلة اللغة أحيانا، بالرغم من أن لغة التجارة والتسويق الالكترونية العالمية هي اللغة الانجليزية؛
- مشكلة استغلال البعض لمواقع التسويق الالكترونية لغرض غسيل الأموال، مما يجعل الموقع مستغل لغرض معين، ثم ينتهي المشروع مع انتهاء الغرض من إنشائه، ومنها غسيل الأموال.

ثانيا- دور وأهمية المرأة في الدفع بالاقتصاد المنزلي:

1- مفهوم الاقتصاد المنزلي:

"إن ظهور الأنشطة المنزلية لم يكن وليد الساعة وإنما تعود جذوره إلى عصور بعيدة، أينما كان الانسان بحاجة إلى ممارسة بعض الأنشطة بمنزله باعتباره مكان قريب وأن تكاليف ذلك منخفضة". (خديجة، بلحاجي و قلش، عبد الله(2020)، ص89)

فقد اكتسبت فكرة الأعمال المنزلية مصداقية على مر السنين وتوسعت أكثر وخاصة في ظل الظروف الاقتصادية والاجتماعية الاستثنائية، حتى أصبحت تنافس الشركات التجارية، وخاصة في ظل تطور تكنولوجيا المعلومات والاتصال والمزايا التي توفرها والوظائف التي تحققها لمستعمليها، حيث أن انتشار وتوسع هذه الأعمال يعود بالأساس إلى المزايا التي تتمتع بها والخصائص التي تميزها وتجعلها أكثر مرونة وتكيفاً مع الظروف، وسهولة الإنشاء وقليلة التكاليف كونها تعمل على توفير الإيجار، حيث تبدأ العديد من الأعمال المنزلية بشكل محدود في حين أن المالك مازال يمارس عمل آخر ليتم توسيعه بمجرد أن يثبت أنه مربح وناجح". (خديجة، بلحاجي و قلش، عبد الله(2020)، ص95)

وفي ظل تطور تكنولوجيا المعلومات والاتصال ازداد نمو وتوسع الأعمال المنزلية، ففي بريطانيا كان 8 مليون شخص يديرون أعمال منزلية عبر الانترنت اعتباراً من أبريل 2013، "فالأعمال المنزلية عبارة عن شركة صغيرة تعمل من مكتب في منزل صاحب العمل، بالإضافة إلى الموقع، عادة ما يتم تعريف الأعمال المنزلية من خلال وجود عدد قليل جداً من

عنوان المقال: التسويق الالكتروني للصناعات التقليدية كآلية للدفع بالاقتصاد المنزلي في ظل أزمة كوفيد 19	المؤلف: فضيلة عمير	المجلد: 09 / العدد: 02 / 2021	الصفحة: 84 - 95
---	--------------------	-------------------------------	-----------------

الموظفين، وعادة ما تكون جميع أفراد العائلة المباشرون مالكي الشركة، وفي هذه الحالة تكون شركة عائلية " خديجة، بلحاجي و قلش، عبد الله (2020)، ص 93 .

2- أهمية المرأة في الاقتصاد المنزلي:

يعتبر العمل المنزلي من أقدم النشاطات التي مارستها المرأة والتي تتميز بخصائص ذات طبيعة أنثوية ذات طابع تقليدي، ومن أشهر النشاطات التي مارسها المرأة نجد:

2-1- الخياطة:

تعتبر الخياطة عمل فني راق لا تتقنه إلا امرأة حاذقة ماهرة، خاصة خياطة اللباس التقليدي والذي يعرف على أنه مجموعة الألبسة التي توارثها وحافظ عليها الجزائريون جيلا بعد جيل، وبالأخص تلبس في المناسبات كالأعراس والأعياد حيث تتنوع حسب المناطق التي تلبس فيها. فاللباس التقليدي لا يخص المرأة فقط، كذلك الرجل بما يتميز به من البرنوس والجلابية بمختلف المناطق المتنوعة الثقافة في بلاد المغرب العربي.

لقد عرف الحرفيون كيف يحافظون على خصائص ومميزات اللباس التقليدي ذو قيمة جمالية وحضارية والذي يشكل تنوعا ثقافيا لبلدنا وحتى بلدان البحر الأبيض المتوسط.

2-2- السجاد:

لقد اشتهرت المرأة منذ القدم بالأعمال اليدوية خصوصا في القرى والأرياف، حيث تتميز هذه الأعمال بالجودة والإتقان مع أنها تأخذ وقتا كبيرا لإعدادها، وقد احتفظت النساء بعادة خدمة الصوف إما لسد الحاجيات العائلية أو للتجارة.

ويعود صناعة الزربية في الجزائر إلى خمس آلاف سنة وهي تنسج بواسطة الصوف، حيث تستخلص مكوناتها من الموارد الطبيعية والأعشاب حسب الطلب وحسب النوعية، يستخدم السجاد في تزيين غرف استقبال الضيوف والجدران إلا أن هذه الحرفة تقاوم البقاء.

2-3- الطبخ:

يعد الطبخ فناً تتقنه معظم النساء، فالمرأة تساهم في زيادة الدخل الأسري عن طريق تعاقد مع مطاعم عامة أو داخل المؤسسات التعليمية، أو الفنادق ومحلات الحلويات حتى توفر على نفسها مشقة البحث عن السوق والمشتري، والابتعاد عن البيت.

وتبرز أهمية المرأة في الاقتصاد المنزلي من خلال تدير شؤون المنزل، وحرصها على توفير قسطاً من وارد الأسرة ومساعدة الرجل في مصاريف الأسرة، وخلق توازن بين واردات ومقادير الاستهلاك والإنفاق.

تعد الموازنة بين الدخل الفردي أو الجماعي، والاستهلاك مشكل أساسي لمعظم الأسر خصوصاً الأسر التي تعاني من الصرف غير المتقن الذي يجعلها تقع في الديون، لهذا دعا الإسلام إلى الاعتدال في النفقة وحرمة التبذير كما حرم التقتير والبخل في قوله سبحانه: "والذين إذا أنفقوا لم يسرفوا ولم يقتروا وكان بين ذلك قواماً" (سورة الفرقان، الآية 68)، إن الاعتدال في الإنفاق أو الإسراف فيه ينعكس أثره ليس على الأسرة فحسب، بل على الوضع الاقتصادي العام.

حيث تزداد أهمية الاقتصاد المنزلي أثناء ظهور بعض الأزمات وبالنظر إلى الأبعاد المتعددة لأزمة جائحة كوفيد 19 في الجزائر وبالأخص في المجال الاقتصادي الذي يعتبر المتضرر الأول بسبب توقف الأنشطة الاقتصادية حيث نتج عن التدابير التي اتخذتها الحكومة آثار على نشاط المؤسسات وتسببت في:

- توقف معظم المؤسسات الناشطة في قطاع التعليم ونقل المسافرين؛
- غلق معظم المحلات التجارية باستثناء الصيدليات؛
- تراجع الطلب على مختلف المنتجات والخدمات في ظل أزمة كوفيد نتاج غلق المطاعم والمقاهي والسياح؛
- توقف العديد من التجار عن نشاطهم وتغييره بسبب جائحة كوفيد 19؛
- تراجع القدرة الشرائية بسبب إلغاء الأسواق الشعبية والسياحة وصرامة الرقابة التجارية على المحلات لاتخاذ إجراءات الوقاية؛

- إجبار العديد من المؤسسات على تقليص عدد العمال والحجم الساعي، خاصة من يعانون من أمراض مزمنة والأمهات العاملات التي لديهن أطفال.

إن العودة للاقتصاد المنزلي لغرض التكيف مع انهيار القدرة الشرائية وتحقيق اكتفاء ذاتي لدى العائلات أمر لا مفر منه في زمن التقشف وغلاء الأسعار، حيث يظهر دور المرأة الحيوي في بناء الاقتصاد المنزلي حيث تعتبر المرأة المسؤولة

الأول الذي يتحمل مشاكل الإنفاق وتنظيمه في الأسرة، وهذا ما يبرز رسالة المرأة التي تتعدى مهمة التربية إلى مهمة إعداد جيل من الأبناء واع ونافع أولا لأسرته وثانيا لمجتمعه من جهة وإنقاذ أسرتها من الأزمات المالية من جهة أخرى.

ثالثا- التسويق الالكتروني للصناعات التقليدية في المنصات العالمية كآلية للدفع للاقتصاد المنزلي في ظل أزمة كوفيد 19.

1- عرض منتجات تقليدية على منصة ebay ومنصة etsy:

تعتبر المنصة العالمية Ebay من المنصات المعروفة دوليا حول التجارة الالكترونية، وتختلف عن المنصات الأخرى المعروفة كـ AMAZON، كون البائع يستطيع أن يضع فيها سلعا محلية الصنع يدويا كالصناعات التقليدية جديدة كانت أم مستعملة، وكذا اختيار نظام التسعير الثابت أو المزاد العلني. وتعنى هذه الفئة من السلع على إقبال كبير من المتسوقين على منصة الاباي، وهذا لشغف المستهلك الغربي بالأشياء التقليدية والمصنوعة يدويا كالزرايبي أو السجاد التقليدي، الألبسة التقليدية، المجوهرات وإكسسوارات الزينة التقليدية، التحف الفنية المصنوعة من النحاس أو الخشب الخ. وتعتبر هذه المنصة كفرصة للحرفي التقليدي الجزائري لتسويق منتجاته دوليا، والحصول على دخل معتبر بالعملة الصعبة، غير أنه ليس من السهل النجاح و البقاء في هذه المنصة اذ يترتب على ذلك عدة أمور من بينها:

- إتقان العمل المنجز أو السلعة التقليدية المصنوعة و إضفاء لمسة إبداعية عليها؛

- وضع أسعار تنافسية في المرحلة الأولى وذلك لاكتساب الزبائن؛

- تقديم خدمات مابعد البيع؛

- البقاء على اتصال من الزبائن والرد على رسائلهم واستفساراتهم.

ولعرض السلع التقليدية على هذه المنصة، ينبغي على الحرفي أن يفتح حسابا خاصا ويربطه من حساب البنك الالكتروني paypal، وبعد ذلك يقوم بأخذ صور احترافية لمنتجه من جميع الزوايا حتى 12 صورة، وإعطاء عنوان مميز لمنتجه حتى يسهل عليه البحث في هذه المنصة و اختيار نظام التسعير الثابت أو المزاد العلني، وكذا طريقة شرح المنتج إلى الخارج عبر البريد السريع أو البريد المسجل وكل حسب تكلفته، وفي الأخير يرفع المنتج على المنصة حتى يستطيع المتسوقون رؤية منتجه على صفحات البيع والتسوق.

وفيما يلي بعض السلع التقليدية المعروضة للبيع على منصة ايباي و البعض الاخر قد بيع فعلا على هذه المنصة.



Beni Ourain Rug Vintage Authentic Berber Carpet Moroccan Handmade knotted Wool

Brand New

\$350.00

From Morocco

or Best Offer

Free shipping

[Watch](#)

الصورة رقم 1: نموذج لسجاد مغربي مصنوع يدويا. المصدر موقع ebay .com



2 Vintage Berber Necklace, Ethnic Tribal Jewelry from Morocco, Ethnic Jewelry

Pre-Owned

\$220.00

From Morocco

or Best Offer

Free International Shipping

20 watchers



الصورة رقم 2: نموذج لعقد العنق مصنوعة يدويا. المصدر موقع ebay .com



African Round Coiled Woven Makenge Basket Multicolor Handmade Vintage Decorien

Pre-Owned

\$25.00

Jan-09 08:07

Best offer accepted

From Morocco

+\$21.00 shipping

[View similar active items](#)

Active Windows

الصورة رقم 3: نموذج لطبق حلفاء تقليدي يدوي المصدر موقع ebay .com

2- العوائق التي تواجه التجار الجزائريون على هذه المنصة:

يواجه التجار الجزائريون على منصة الاباي مشاكل عديدة مقارنة بنظرائهم المغاربة، وتتمثل هذه المشاكل

فيما يلي:

2-1- النظام المالي:

يشكل النظام المالي الجزائري عائقا كبيرا على التاجر الجزائري على المنصات العالمية للتجارة الالكترونية حيث أنه صدر مؤخرا قانون يمنح التعامل مع البنك الالكتروني العالمي **paypal**، وهذا تجنبا لتبييض الأموال حسب المشرع الجزائري، غير أن هذا لا يتوافق إطلاقا مع العولمة الاقتصادية الحالية ومنح الحرية التامة لحركة رؤوس الأموال، وبالتالي سيخسر الحرفي الجزائري فرصة تسويق منتجاته على المستوى الدولي، عكس ما يتمتع به الحرفي أو التاجر المغربي من هذه الامتيازات التي تمكنه من زيادة مبيعاته و الولوج إلى أسواق دولية في مختلف أرجاء العالم.

2-2- غلاء تكلفة الشحن الى الدول الأوروبية و أمريكا:

بعد غلق الجزائر لمجالها الجوي بداية من أزمة الكوفيد توقف الشحن الدولي المسجل الخاص ببريد الجزائر، وهذا ما أثر كثيرا على تكلفة المنتجات خاصة وأن شركات الشحن الخاصة كـ **EMS DHL UPS** غالية الثمن مقارنة مع البريد المسجل لبريد الجزائر، غير أنه وبالرغم من ارتفاع تكلفة الشحن تبقى المنافسة موجودة، فالمستهلك الغربي صاحب القدرة الشرائية المرتفعة والذواق للتحف، والصناعات التقليدية المصنوعة بإبداع وإتقان سيشتريها ولو بأثمان باهظة.

خاتمة:

في ظل أزمة كوفيد 19 واجه الاقتصاد الوطني نوعا من التراجع خاصة بعد انخفاض أسعار البترول، وتوقف نشاط المؤسسات الاقتصادية، وهذا ما انعكس سلبا على الأسر، وما جعلها تبحث عن بدائل مالية أخرى لمواجهة الأزمات المالية، وفي هذا السياق ظهر دور المرأة كعنصر فعال في الأسرة، وإنقاذها من هذه الأزمات عن طريق صنع منتجات من أنامل يديها للصناعات التقليدية وتسويقها خارج البلد بالعملة الصعبة.

ولقد خالصنا في دراستنا إلى النتائج التالية:

- تساهم المرأة كفرد أساسي في دفع عجلة الاقتصاد المنزلي ليس إجبارا بل مساهمة منها لإبراز ذاتها وموقعها في المجتمع؛

عنوان المقال: التسويق الإلكتروني للصناعات التقليدية كآلية للدفع بالافتصاد المنزلي في ظل أزمة كوفيد 19	المؤلف: فضيلة عمير	المجلد: 09 / العدد: 02 / 2021	الصفحة: 84 - 95
---	--------------------	-------------------------------	-----------------

- تساهم المرأة في الصناعة التقليدية والحرفية على غرار الرجل، بشكل متقن وحضاري يتماشى مع العصر؛
- يعتبر التسويق الإلكتروني كحل لمشكلة تسويق الصناعات التقليدية والحرفية في الجزائر، بكسب أسواق جديدة في ظل أزمة كوفيد 19؛
- تسويق منتجات الصناعات التقليدية والحرفية في المنصات العالمية يواجه عدة معوقات تخص النظام المالي، وتكلفة الشحن.

المراجع:

1. بوناب، محمد أمين إبراهيم (2014-2015)، "أهمية الصناعات التقليدية ودورها في تنمية القطاع السياحي- دراسة حالة الجزائر خلال الفترة 2003-2013"، رسالة ماجستير في الاقتصاد وتسيير المؤسسة، الجزائر: جامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والتجارية.
2. بريجية، أروى (26 سبتمبر 2017) "التسويق الإلكتروني"، الموقع: موضوع <https://mawdoo3.com>، تاريخ التصفح: 2021/03/24 - الساعة: 20 و34د.
3. بلحاجي خديجة، قلش عبد الله (9 أوت 2020) "دور الأنشطة الاقتصادية المنزلية في مواجهة جائحة كوفيد 19 في الجزائر" نقلا عن: (دائرة التنمية الاقتصادية بإمارة عجمان، المشاريع المنزلية، الموقع: <https://www.a.com/117-81/21571398>، تاريخ الاطلاع: 2020-09-10 - الساعة 16 و26د.
4. محمد الحسن، عائد (2009) "مفهوم التسويق الإلكتروني"، مجلة المال والاقتصاد، العدد 60، بنك فيصل الإسلامي السوداني، الخرطوم، السودان.
5. خليل، إناس (25 سبتمبر 2020) "بحث عن التسويق الإلكتروني Pdf"، الموقع: ملزمتي <https://www.mlzamy.com/e-marketing>، تاريخ التصفح: 2021/03/24 - الساعة: 20 و43د.
6. الملاح، أحمد (27-11-2014) "التسويق الإلكتروني وأسباب فشل العرب في الوصول للعالمية"، الموقع: www.noonpost.org/content/4452، تاريخ التصفح: 2021/03/24 - الساعة: 19 و19د.
7. "القواعد التي تحكم الصناعة التقليدية والحرف"، (الأمر رقم 96-01 المؤرخ في 23 شعبان 1416هـ الموافق ل10 جانفي 1996م)، الجزائر: الجريدة الرسمية، العدد 3.