



مركز التجارة الإلكترونية
والتكنولوجيا



نادى التجارة الإلكترونية
EC Club



مركز البحوث والدراسات التجارية
كلية التجارة - جامعة القاهرة



تحت رعاية الأستاذ الدكتور/ حسام كامل رئيس جامعة القاهرة



دعوة للمشاركة فى
المؤتمر العربى الأول
للتسويق الإلكتروني
والتجارة الإلكترونية
بكلية التجارة جامعة القاهرة
www.yallaaraby.com



م/ خالد محمد خالد
المنسق العام للمؤتمر



د. أحمد سباعي
رئيس اللجنة التحضيرية



أد. هالة الخولي
مدير مركز البحوث



أد. عادل مبروك
عميد كلية التجارة



أد. حسام كامل
رئيس جامعة القاهرة

الفترة من الجمعة ٢٣ إلى الجمعة ٣٠ من شهر يولييه ٢٠١٠
من الساعة ٣ عصراً إلى ١٠ مساءً يومياً

يتضمن المؤتمر برنامج شامل لتأهيل المشاركين فى مجال
التسويق الإلكتروني والتجارة الإلكترونية
E - m a r k e t i n g a n d E - c o m m e r c e

رسوم حضور المؤتمر لمدة ثمانية أيام:

- للمصريين ٥٠٠ جنيه + ١٠٠ جنيه الكتب لغير أعضاء النادي
- و ٣٠٠ جنيه لأعضاء نادى التجارة الإلكترونية
- و لغير المصريين ٢٠٠ دولار أمريكى + ٤٠ دولار الكتب

يشمل هذا السعر أيضا:

- الكتب المطبوعة والديجيتال والإسطوانة
- شهادة معتمدة من كلية التجارة جامعة القاهرة
- شهادة معتمدة من مركز التجارة الإلكترونية والتكنولوجيا

بعد حضور هذا المؤتمر يمكنك

- أن تصدر وتسوق منتجاتك وخدماتك لجميع دول العالم بكل سهولة ويسر
- أن تعمل من المنزل بواسطة التسويق الإلكتروني بل وتدير شركتك الخاصة من منزلك

* * * * *

يشارك في فعاليات المؤتمر نخبة من المحاضرون الأكفاء من خبراء التسويق الإلكتروني والتجارة الإلكترونية فى العالم العربى

* * * * *

رئيس المؤتمر :

الأستاذ الدكتور/ عادل مبروك عميد كلية التجارة - جامعة القاهرة

أمين المؤتمر :

الأستاذة الدكتورة/ هالة الخولى مدير مركز البحوث والدراسات التجارية

رئيس اللجنة التحضيرية للمؤتمر:

الدكتور / أحمد سباعى

المنسق العام للمؤتمر

مهندس/ خالد محمد خالد مدير نادى التجارة الإلكترونية

سكرتارية المؤتمر:

مهندس / عبد الرازق محمد خالد مدير قطاع التسويق الإلكتروني بنادى التجارة

الإلكترونية

مهندسة / رحاب هادى مديرة قطاع التدريب وورش العمل بنادى التجارة الإلكترونية

تقديم أبحاث خاصة بموضوع المؤتمر

البحث الأول: تأثير التسويق الإلكتروني على الصحافة الإلكترونية
مقدم من الدكتورة / زينات أبو شاويش رئيس تحرير شبكة فلسطين للإعلام والدراسات

البحث الثاني: تأثير التجارة الإلكترونية على الصادرات المصرية

مقدم من مهندس / خالد محمد خالد

البحث الثالث: تأثير التسويق الإلكتروني على السياحة المصرية والعربية
مقدم من أستاذ / تامر عبد العال مدير شركة سيف للسياحة

وأبحاث أخرى

الرعاة الرسميين للمؤتمر

١. مركز البحوث والدراسات التجارية كلية التجارة

٢. نادى التجارة الإلكترونية كلية التجارة جامعة القاهرة

٣. مركز التجارة الإلكترونية والتكنولوجيا

٤. المركز العلمي لتبسيط العلوم

الشركة المنظمة: مركز التجارة الإلكترونية والتكنولوجيا

ضيوف الشرف

السيد الأستاذ الدكتور رئيس الجامعة

السيد الأستاذ الدكتور عميد كلية التجارة

السيد الأستاذ الدكتور مدير عام مركز البحوث والدراسات ورئيس مجلس إدارة النادي

رؤية المؤتمر:

استغلال القدرات الهائلة لشبكة الإنترنت وخصوصا التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني لتطويعها فى استغلال القدرات البشرية المصرية بل والعربية اللامحدودة فى الرقى بنهضة مصر والدول العربية من الناحية الاقتصادية والاجتماعية.

أهمية المؤتمر:

١. التأكيد على أن التجارة الإلكترونية تقنية فرضت نفسها بقوة و أصبح لزاما على جميع الشركات والمصانع استخدامها لزيادة الصادرات المصرية
٢. ضرورة تطويع آليات وعناصر التسويق الإلكتروني لزيادة الصادرات المصرية وتسويق الخدمات المصرية مثال السياحة والعقارات
٣. ضرورة تعليم جميع المؤهلات من خريجي الجامعات والمعاهد العامة والخاصة هذا العلم حيث أنه أحد الحلول المثلى للحد من البطالة

الهدف من دراسة التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني:

خلق وظائف جديدة ذات أهمية في دعم اقتصاد البلد وتحسين تصنيفه العالمي في استخدام التكنولوجيا لرفع الاقتصاد المحلي. ومن أهم الوظائف التي يمكن توفيرها:

١. وظيفة أخصائي تجارة إلكترونية
٢. وظيفة أخصائي استيراد وتصدير
٣. وظيفة أخصائي تسويق إلكتروني

ومن أهم المهارات التي يتم اكتسابها

١. أن تتعلم كيفية البيع على مواقع المزادات مثال eBay التي هي مصدر رزق جيد في حالة سفرك إلى أمريكا أو أوروبا
٢. كيف تبيع خدماتك ومعلوماتك وأفكارك وأبحاثك وكتبك باستخدام شبكة الإنترنت
٣. التعرف على وظائف الإنترنت ومناقعتها للفرد والمجتمع و التعرف على أهمية التجارة الإلكترونية بكافة أنواعها المختلفة.

النصائح والتوصيات :

سيقدم في هذا المؤتمر بعض الأبحاث من أساتذة ومهندسين متخصصين لإثبات أن التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني يمكنه :

١. تشغيل شباب مصر والحد من البطالة
 ٢. زيادة عائدات السياحة المصرية
 ٣. تفعيل هذا العلم للصحافة الإلكترونية
 ٤. دور هذا العلم في الرقى بالبنوك المصرية والعربية
 ٥. استخدام آليات هذا العلم في زيادة الصادرات المصرية
 ٦. إلزام تعيين مسوق إلكتروني بكل شركة مصرية
 ٧. معالجة إدمان المخدرات بواسطة تشجيع الاقبال على العمل على الإنترنت
- وسيقدم في المؤتمر أمثلة مشرفة من الشباب العربي من تخرجوا من مركز البحوث كلية التجارة والذين حصلوا على دورة التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني

ما سيتعلمه الدارس من البرنامج :

- كيف تنشئ شركة تسويق إلكتروني
- كيف تصبح مسوق بالعمولة عبر الإنترنت للشركات المصرية
- كيف تصبح مسوق بالعمولة عبر الإنترنت للشركات العالمية
- تعلم التسويق بواسطة آلات البحث والدلائل SEM
- كيف تصبح صاحب شركة بواسطة برامج التسويق بالنقرات وكلمات البحث في جوجل Google Adword

- كيف تصبح صاحب شركة تسويق بواسطة الفيس بوك واليوتيوب والمنتديات
- كيف تصبح أخصائي SEO
- كيف تعمل مع شركات بدول الخليج وأنت من منزلك مقابل مرتب ونسبة البيع والشراء على مواقع المزادات .
- كيف تسافر إلى دول الخليج وأوروبا وأمريكا للعمل بها مسوق إلكتروني
- كيف تصبح صاحب شركة استيراد وتصدير
- مساعدتك بأن تكون العقل المدبر بأي شركة استيراد أو تصدير .
- كيفية الحصول على المنتجات ثم تسويقها أو تصديرها أو استيرادها .
- مساعدتك من خلال البرنامج على السفر لجميع دول العالم.
- البيع والشراء عبر أسواق شبكة الإنترنت المختلفة.
- اكتساب الخبرات العلمية والأسرار التجارية المتعلقة بعملية الاستيراد والتصدير

المحاور الرئيسية للمؤتمر :

- الحد من البطالة بواسطة الوظائف التي تقدمها شبكة الإنترنت للشباب
- زيادة الصادرات المصرية بواسطة استخدام آليات وعناصر التجارة الإلكترونية
- أهمية أن يكون هناك مسوق إلكتروني بكل شركة مصرية وتأثير ذلك على انتعاش المبيعات فيها
- انعاش السياحة المصرية عن طريق قنوات التسويق الإلكتروني
- الصحافة الإلكترونية هل آن الأوان لها في مصر والدول العربية
- الإدارة الإلكترونية ضرورة لابد منها
- قوانين التجارة الإلكترونية
- معالجة إدمان المخدرات بواسطة تشجيع الاقبال على العمل على الإنترنت
- التعرف على فنون التجارة الإلكترونية
- تقليل زحام المواصلات بواسطة فتح أبواب العمل من المنزل بواسطة الإنترنت
- توظيف عدد أكبر من الكوادر النسائية في القطاعات الحكومية عن طريق فتح المجال للعمل من المنزل عبر الانترنت
- وسيقدم المؤتمر أبحاث تؤكد صدق وفاعلية هذه المحاور

الأهداف الرئيسية للبرنامج التدريبي بالمؤتمر:

- كيفية الحصول على مئات من الزوار لموقعك يوميا
- شرح تصميم موقع ويب بواسطة الفرونت بيدج
- كيفية ظهور موقعك بالاعشرة مواقع الأولى في نتائج البحث في آلة البحث Google
- ما هو علم الـ Off Page SEO Factors وهو العناصر التي تعتمد على توليد روابط Back links

- ما هو علم الـ On Page SEO Factors وهو كل ما يتم عمله أثناء تصميم الموقع داخل صفحات الموقع.
- شرح ودراسة العديد من الطرق التسويقية بواسطة شبكة الإنترنت
- كيف تصدر وتسوق منتجاتك وخدماتك للعالم أجمع بواسطة آليات وعناصر التسويق الإلكتروني والتجارة الإلكترونية بواسطة شبكة الإنترنت
- كيف تضاعف صادراتك والقدرة التسويقية لمنتجاتك وخدماتك بواسطة التسويق الإلكتروني.
- كيفية إستهداف العملاء بأسهل الطرق وأسرعها على الإطلاق.
- كيف تصبح أخصائي B2B ناجح.
- التعرف على الفرق بين التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني .
- كيفية إستخدام أهم 5 أسواق إلكترونية بي تو بي داخل شبكة الإنترنت
- كيف تعد دراسة سوق (تحليل منتج وتحليل سوق) عن طريق موقعك بالويب بواسطة أهم أكواد ومواقع الإحصائيات والتقارير اليومية لزوار الموقع
- كيف تسعر منتجاتك قبل و بعد الإستيراد والتصدير (أهم 30 عامل للتسعير)
- التعرف على سلوك المستهلك (الخطوة الأولى لبناء عمل ناجح)
- التعرف على ثقافات الدول التجارية
- التعرف على أهم المدن التجارية فى معظم دول العالم
- التعرف على أهم الشركات والمصانع للمنتجات المختلفة فى مختلف الدول
- كيف تفكر فى فتح سوق جديد لمنتج جديد
- تعرف على أهم طرق التأمين والحماية من النصب والإحتيال أثناء المعاملات التجارية
- الجمارك والإستخلاص الجمركى والموانئ البحرية والجوية (مشاكل وحلول)
- تعرف على المستندات اللازمة لعمليات التصدير والإستيراد
- تعلم اللغة الإنجليزية التجارية وكيفية كتابة الرسائل
- كيفية كتابة رسائل البريد الإلكتروني باللغة الإنجليزية التجارية
- كيفية التفاوض على إتمام صفقات تجارية Negotiation Skills
- كيفية السفر والتجهيز لحضور المعارض الدولية.
- والأسرار التى قلما يعرفها أحد :
- 1. (كيف تصدر وتسوق منتجاتك بواسطة موقع ebay)
- 2. كيف تستخدم البرمجة اللغوية العصبية NLP فى إستقطاب العملاء
- 3. التعرف على أهم كنوز موقع تريد ماب
- 4. كيف تصبح صاحب شركة إستيراد وتصدير ناجح بواسطة شبكة الإنترنت
- 5. كيفية إستيراد وتصدير المنتجات لحساب الغير
- 6. كيف تعمل من المنزل بواسطة مواقع البى تو بى

يحصل المتدرب على :

- شهادة معتمدة من كلية التجارة جامعة القاهرة
- شهادة معتمدة من نادي التجارة الإلكترونية
- شهادة معتمدة من مركز التجارة الإلكترونية والتكنولوجيا

يحصل المتدرب على :

- عدد 8 كتاب من موسوعة التجارة الإلكترونية
- مذكرة بجميع محتويات البرنامج التدريبي
- اسطوانة تحتوى على آلاف من الكتب والبرامج
- عشرات الكتب الإلكترونية E- Books الأخرى
- أكثر من 2 مليون بريد إلكتروني E- Mail عربي وعالمي
- العديد من البرامج التجارية وبرامج التسويق الإلكتروني
- العديد من البرامج الخاصة بالكمبيوتر والإنترنت
- دعم فني واستشارات مجانية عبر المنتدى أثناء وبعد انتهاء البرنامج التدريبي
- التأهيل لكي يصبح المتدرب عضواً بنادي التجارة الإلكترونية
- التأهيل لدورة إعداد مدرب تسويق إلكتروني TOT



موسوعة التجارة الإلكترونية

Research & Commercial Studies Center
Faculty of Commerce - Cairo University

Certificate

This is to certify that
Your Name Here

Has attended the "E-commerce, E-marketing Export and Import Specialist"
Course held at the RCSC.
From 10/11/2007 to 10/1/2008

Vice Director
Dr. Mustafa Abd El-ghani

Director
Dr. Hala El-Kholy

Institute of E-Commerce & Technology
Certified by FACULTY OF COMMERCE - CAIRO UNIVERSITY

Certificate of Completion
This is to certify that
Your Name Here
Has completed a course of Studies in
E-Commerce & E-Marketing

E-Commerce Specialist (ECS)
E-Marketing Specialist (EMS)
Export & Import Specialist (EIS)

With highest Honors is awarded
In the period of October 09, 2007 to November 09, 2007

Vice Director
Abdelrazek M. Khalid

Director
Khaled Mohamed Khaled

*This Certification is issued at the candidate's Request to be presented to whom it may concern
www.ec2all.com E-mail: ec2all@gmail.com Tel: 03-5298428 Mobile: 0106367467

وظائف بعد الملتقى

يشترك في المؤتمر أصحاب شركات ورجال أعمال ممن يبحثون عن أخصائي تسويق إلكتروني وأخصائي بي تو بي للعمل معهم بشركاتهم أو من المنزل

• مقابل مرتب

• أو عمولة

• أو مرتب وعمولة

فهذا المؤتمر يعتبر فرصة طيبة لمن يود أن يتعلم ويعمل في نفس الوقت

نادى التجارة الإلكترونية EC Club www.ecclubcairo.com

من المعروف أن من يتقدم لعضوية نادى التجارة الإلكترونية جامعة القاهرة لابد أن يكون قد اجتاز برنامج التسويق الإلكتروني أو التجارة الإلكترونية أو العمل من المنزل وهذا الملتقى فرصة لمن يريد الحصول على عضوية النادي. حيث أنك بالاشتراك فى هذا الملتقى يحق لك أن تصبح عضوا بالنادي للحصول على ٢٠٠ ساعة تدريبية وورش عمل فى السنة مجاناً.

عضوية النادي

للمصريين : يتم دفع ٢٠٠ جنيهه عضوية فى أول سنة فقط. ثم بعد ذلك ١٠٠ جنيهه كل سنة وتحصل على كارنية النادي الذي يتيح لك دخول النادي بالجامعة.
للإخوة بالدول العربية الأخرى : يتم دفع ٦٠ دولار فى أول سنة وكل سنة ٤٠ دولار

E-Commerce Club	
Research & Commercial Studies Center Cairo University - Faculty Of Commerce	
	
	
	
Name	Name : Eng. Khaled Mohamed Khaled
Title	Title : EC Club Manager
System ID	System ID: 003 00005
Start Date	Start Date: 9/9/2009
Valid Thru	Valid Thru: 1/6/2010
	
	Director Khaled Mohamed Khaled

مميزات النادي

المميزات التي يحصل عليها العضو :

١. الحصول على كلمة السر الخاصة بالدخول لموقع النادي للاستفادة من كل أقسامه
٢. وضع منتجاتك وخدماتك للبيع على سوق النادي الإلكتروني
٣. التحميل المجاني لمئات الكتب الموجودة بالمكتبة الإلكترونية على الموقع
٤. المشاركة مع الأعضاء في منتدى الحوار والنقاش الخاص بالتجارة الإلكترونية
٥. حضور ورش عمل بعد الانتهاء من دورة التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني مباشرة لمدة شهر ونصف
٦. تأهيل الدارسين بعد الدورة للحصول على وظيفة مناسبة بإحدى الشركات المصرية أو العربية عن طريق:
 - عمل إعلان بالجراند للدفعة التي تخرجت من النادي وتأهلت للعمل بعد ورش العمل
 - عمل نفس الإعلان بالوسائل المختلفة على شبكة الإنترنت
 - مساعدة الأعضاء الخريجين للعمل في دول الخليج بعد اجتياز الاختبار المؤهل لذلك
 - الاتفاق مع الهيئات المصرية والعربية لتسويق منتجاتها عن طريق هؤلاء الأعضاء
٧. حضور لقاء الجمعة بمقر النادي لمناقشة المشروعات وورش العمل
٨. حضور ندوات تجارية وصناعية مجانية
٩. تخفيضات على الدورات والكتب الخاصة بالمعهد تصل إلى ٣٠٪
١٠. تخفيضات على منتجات الأعضاء مثال الأدوية والملابس والكمبيوتر
١١. رحلات علمية وتجارية
١٢. يمنح العضو خصومات على كافة المنتجات التي يقدمها باقي الأعضاء سواء أفراد أو شركات
١٣. تخفيضات على تذاكر الطيران و الرحلات الداخلية
١٤. عمل علاقات عامه قوية بينك وبين الأعضاء الأفراد وأصحاب الشركات
١٥. عمل سوق إلكتروني لك بموقع النادي مجاناً
١٦. وضع سيرة العضو الذاتية بموقع النادي ليسوق نفسه sell your self
١٧. حق الحصول على برامج software بتخفيض ٧٥٪ من السعر الأصلي
١٨. الإطلاع على المكتبة المطبوعة بالنادي
١٩. يمكن للعضو الدارس أن يعمل مشرفاً أو محاضراً معنا بالمركز بعد أخذ دورة TOT
٢٠. العضو الدارس يصبح مؤهلاً تأهيلاً تاماً للعمل بالتجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني في خلال ثلاثة أشهر من تاريخ عضويته .

TRAINING SCHEDULE

First day training schedule includes:

1. Speakers' messages and a seminar about the program
2. Types of e-commerce/online marketplaces (C2C,B2C,C2B,B2B)
3. B2B methodology
4. Incoterms

Second day training schedule includes:

1. Shipping methods
2. Payment methods
3. Consumer behavior
4. Cost factors
5. Commercial English; how to write commercial messages

Third day training schedule includes:

1. How to export and import your products through B2B Marketplaces like Alibaba, ec21 and more
2. How to export and promote your products, services and information using Google Adword

Fourth day training schedule includes: Av

1. How to export and promote your products through your web site (Build your site using FrontPage)
2. On-page SEO (Title, description, meta tags,.....)

Fifth day training schedule includes:

1. NLP in online marketplaces (title, messages and contents) **NEW!**
2. Preparing Niche contents for your website.
3. Landing page, Page Rank and Bounce rate.
4. How to get ranked in Google Top 10 websites.
5. Google analytics.
6. Using Google analytics to find your customers.
7. Analyzing competitors, strategies to compete using Google analytics.
8. Trade map, you will never have enough from it!
9. Find your audience using trade map.

Sixth day training: E-Marketing applications:

1. Off page SEO
2. Social marketing (ex. Facebook)
3. Video marketing (ex. YouTube)
4. Forums marketing
5. Blogs marketing
6. Discussion groups

Seventh day training: E-Commerce applications:

1. E-mail Marketing
2. Search engines and directories
3. dmoz
4. Banner exchange
5. Classified Ads
6. eZines marketing

Eighth day training: E-Commerce applications:

1. E-marketing Jobs
2. E-commerce Jobs
3. How to market your products using Drop shipping processes.
4. How to promote your products using Affiliate programs
5. How to Export and Import through ebay.com
6. How to promote your products using PPA (pay per Action)

Total Lectures:

8 Lectures, 8 days, 55 hours, 7 hrs /day

From July 23 2010 To July 30 2010, From 3 pm To 10 pm

Material used in this diploma:

1. More than 12 books (soft copy) from E-commerce encyclopedia
2. CD
3. Handout Notebook (power point)

للحجز فى المؤتمر

أو الحجز عن طريق الأماكن التالية:

**** مركز البحوث والدراسات التجارية**

كلية التجارة - جامعة القاهرة
خلف مدرج العيوطى

من ١٠ صباحاً إلى ٦ مساءً

**** مركز التجارة الإلكترونية**

١٢ شارع فاطمة رشدي - الهرم

الجييزة - الدور الأول علوي

تليفون أرضى: ٣٥٨٥٧٦٠٣

من الساعة ١٢ - ١٠ مساءً

**** مركز التجارة الإلكترونية**

الإسكندرية - سيدي جابر المحطة

على محطة الترام

أمام مسجد عصر الإسلام

الأستاذة/ بسمة أو الأستاذ/ يحيى

أرضى: ٥٤٢٠٠١٧ - ٥٢٩٨٤٢٨

من الساعة ١٢ - ١٠ مساءً

برجاء سرعة الحجز قبل يوم

١٥ يولييه ٢٠١٠ ... والله ولى التوفيق ...

برجاء مراسلتنا عبر الإيميل:

ect2all@gmail.com

أو من خلال أرقام التليفونات:

مدام زينب:

٠١٢٣٧٥٣٩٤٦ - ٠١٠٦٣٦٧٤٦٧

مهندسة رحاب:

٠١٤٤٤٧٠٥١٠

مهندس عبدالرازق:

٠١٢٤٣٠٠٥٦٦

الأستاذ أحمد محفوظ:

٠١١٧٠٦٧٩٠٩



تصميم البروشور:
المصمم/ حازم عرفة
٠١٠٨٣٨٥٢١٤

المنسق العام للمؤتمر: خالد محمد خالد ٠١٠٦٣٦٧٤٦٧