تجزئة سعودية
SAUDI RETAIL

حالة التجارة الإلكترونية

في شركات التجزئة المدرجة بالسوق المالية السعودية

التقرير الأول

2025

تجزئة سعودية
SAUDI RETAIL

نطاق التقرير الأساسي

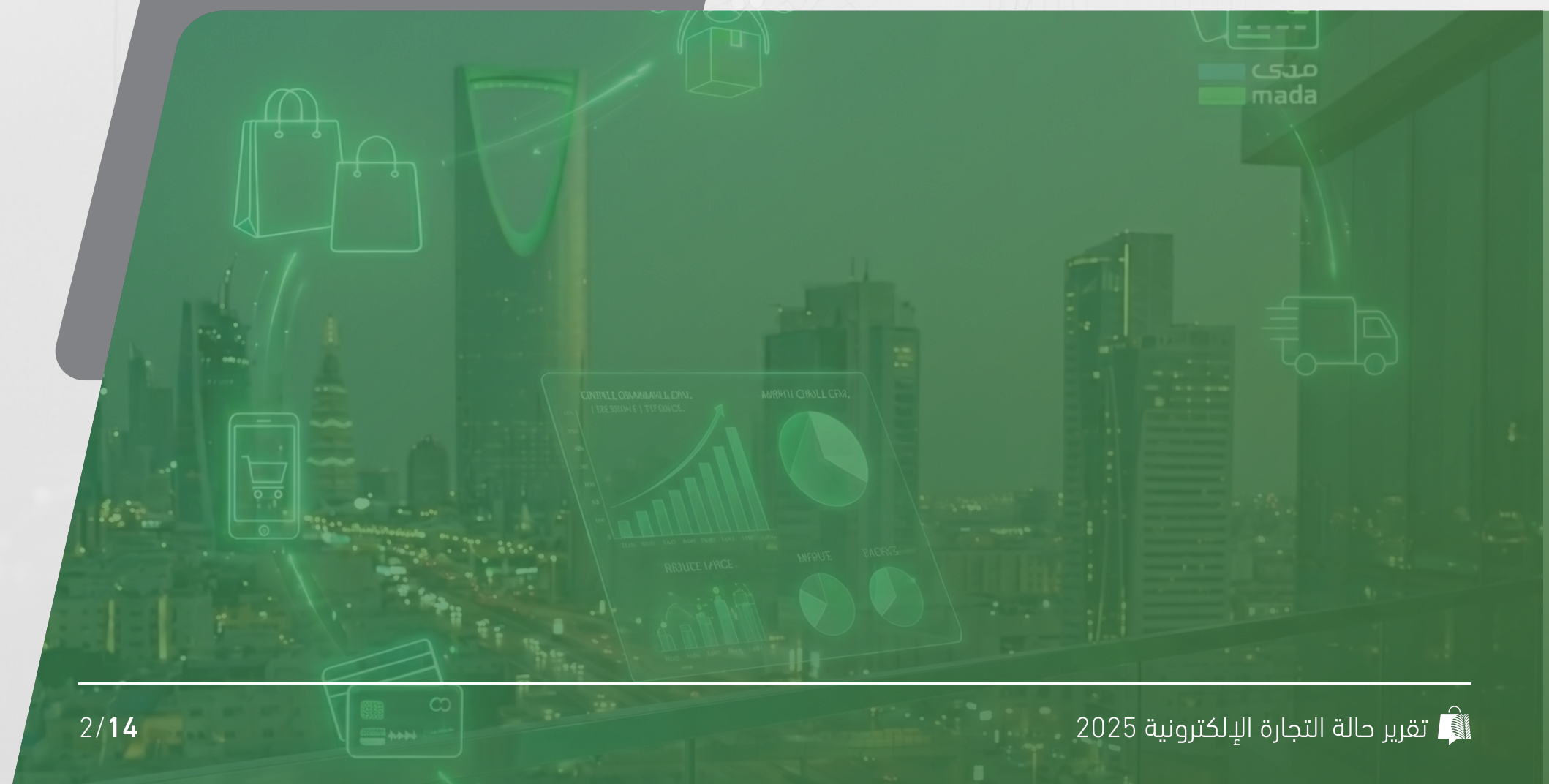
يغطي هذا التقرير بشكل عام جوانب التجارة الإلكترونية في شركات التجزئة المدرجة في السوق المالية السعودية بقسميه الرئيسي والموازي ، ونستعرض بشكل أكثر تفصيلاً حوالي **15 شركة** منها ، مختارة بناءً على أهميتها وتوفر المعلومات عنها **للعام 2025** .

يشمل التقرير كذلك **شركة بنده للتجزئة**، باعتبارها أكبر سلسلة تجزئة غذائية في المملكة، وكما أنها شركة تابعة لمجموعة **صافولا** المدرجة في السوق الرئيسية (تداول)، وغير مدرجة بذاتها.

تمهيد

يسرنا أن نقدم لكم تقريرنا الأول في منصة " **تجزئة سعودية** " عن التجارة الإلكترونية ، والذي يأتي ضمن سلسلة تقاريرنا المتخصصة في قطاع التجزئة بالمملكة ، والتي نسعى من خلالها تقديم رصد ورؤية ما يخص هذا القطاع الاستراتيجي ، والأكبر في المنطقة .

يغطي هذا التقرير بشكل عام جوانب التجارة الإلكترونية في شركات التجزئة المدرجة في السوق المالية السعودية بقسميه الرئيسي والموازي، ونستعرض بشكل أكثر تفصيلاً حوالي **15 شركة** منها ، مختارة بناءً على أهميتها وتوفر المعلومات عنها **للعام 2025** .



سوق التجارة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية

تجاوزت في عام 2025 مبيعات التجارة الإلكترونية عبر (بطاقة مدى) تحديداً **325.2 مليار ريال** مقارنة بـ **197.42 مليار ريال في 2024** بنمو سنوي **65%** ، وذلك عبر **1.77 مليار** عملية شراء ، وكانت هي المحرك الأكبر لنمو المدفوعات الرقمية في قطاع الأفراد عموماً التي يسعى البنك المركزي لتعزيزها ، ويشير هذا الرقم الذي يعكس جزءاً من نشاط التجارة الإلكترونية في المملكة إلى الحجم الكبير لهذا القطاع النامي في سوق تعد الأكبر في الشرق الأوسط .

325.2 B	+65%	1.77 B
مبيعات بطاقة (مدى) ﷼	نسبة النمو السنوي	عملية شراء منفذة

وكعادته شهد سوق التجزئة السعودي تطورات لافتة وحراك مستمر، ولا شك أن التجارة الإلكترونية هي العنصر الأبرز في هذا الحراك، ففي الجانب الرسمي أعلن **البنك المركزي السعودي** عن إطلاق الواجهة الجديدة لمدفوعات التجارة الإلكترونية، في توجه إستراتيجي يهدف إلى رفع كفاءة أنظمة المدفوعات، وتعزيز مسيرة التحول الرقمي لمواكبة النمو المتسارع لقطاع التجارة الإلكترونية، كما أعلنت **وزارة التجارة** عن نتائج تقييم المتاجر الإلكترونية، حيث شمل التقييم أبرز **100 متجر إلكتروني** في المرحلة الأولى ، ويهدف التقييم إلى رفع امتثال المتاجر الإلكترونية، وحفظ وحماية حقوق المتسوقين.

وعلى جانب قطاع الأعمال ، فقد شهدت الساحة تحركات مميزة وواضحة ، فقد شهدنا طرح الشركة المالكة لمنصة " **نايس ون** " في السوق المالية السعودية ، وكذلك شركة " **جمجوم فاشن** " كما أعلنت منصة التجارة الفورية " **نينجا** " عن إغلاق جولة استثمارية بقيمة **254 مليون دولار أمريكي** ، وذلك ضمن مرحلة ما قبل الطرح العام الأولي، وبتقييم بلغ **1.5 مليار دولار**.

أبرز أحداث 2025 - الملخص

08 يناير 2025

اكتمال وطرح اكتتاب "نايس ون" في السوق المالية

حققت شركة "**نايس ون بيوتي**" Nice One نجاحاً استثنائياً في طرحها العام الأولي بالسوق الرئيسية "**تاسي**" مطلع عام **2025**، حيث تم تسعير الطرح عند الحد الأعلى للنطاق السعري البالغ **35 ريالاً** للسهم ، وقد نجحت الشركة في جمع سيولة إجمالية من الطرح بلغت **1.21 مليار ريال سعودي**، وسط إقبال تاريخي من المؤسسات الاستثمارية التي ضخت طلبات اكتتاب بقيمة تجاوزت **170 مليار ريال**، مما أدى إلى تغطية الطرح بنحو **140 مرة**. كما سجل اكتتاب الأفراد تغطية بنسبة **7.9 مرة**.

19 يونيو 2025

البنك المركزي السعودي يُصدر قواعد إصدار وتشغيل بطاقات الائتمان المحدثة

أعلن **البنك المركزي السعودي** "**ساما**" عن إصداره "**قواعد إصدار وتشغيل بطاقات الائتمان**" المحدثة، انطلاقًا من دوره الإشرافي والرقابي، والتي ستحل محل "ضوابط إصدار وتشغيل بطاقات الائتمان والحسم الشهري" المعمول بها سابقاً ، وتهدف القواعد المحدثة إلى تخفيض التكاليف على العملاء وتعزيز مستويات الإفصاح والشفافية المتعلقة بالتعاملات المرتبطة بالبطاقات الائتمانية؛ لمواكبة التطورات، وتماشيًا مع تنوع منتجات البطاقات الائتمانية وفقًا لأفضل الممارسات العالمية.

05 يوليو 2025

تطبيق التجارة الفورية " نينجا " يغلق جولة استثمارية بقيمة 254 مليون دولار

أعلنت منصة التجارة الفورية " **نينجا** " عن إغلاق جولة استثمارية بقيمة **254 مليون دولار أمريكي** ضمن مرحلة ما قبل الطرح العام الأولي، وبتقييم بلغ **1.5 مليار دولار**.

07 يوليو 2025

البنك المركزي السعودي "ساما" يطلق الواجهة الجديدة لمدفوعات التجارة الإلكترونية

أعلن **البنك المركزي السعودي** "**ساما**" عن إطلاق الواجهة الجديدة لمدفوعات التجارة الإلكترونية، في توجه إستراتيجي يهدف إلى رفع كفاءة أنظمة المدفوعات، وتعزيز مسيرة التحول الرقمي لمواكبة النمو المتسارع لقطاع التجارة الإلكترونية.

يناير 2026

وزارة التجارة تعلن عن نتائج المرحلة الأولى من تقييم المتاجر الإلكترونية

أعلنت **وزارة التجارة** عن نتائج تقييم المتاجر الإلكترونية، حيث شمل التقييم أبرز **100 متجر إلكتروني** في المرحلة الأولى ، ويهدف التقييم إلى رفع امتثال المتاجر الإلكترونية، وحفظ وحماية حقوق المتسوقين.

لتفاصيل الأحداث راجع صفحات التفاصيل في نهاية التقرير

ملامح التجارة الإلكترونية في الشركات المدرجة

يظهر لنا التحليل الخاص بأعمال التجارة الإلكترونية لدى الشركات المدرجة ، ملاحظات وملامح جديرة بالاهتمام ، ونبدأها بأن الرصد يكشف عن مشهد مزدوج: أقلية صغيرة من الشركات تفصح عن أرقام أعمال ونشاطها في التجارة الإلكترونية بشكل واضح وكامل وتضعها في صدارة تقاريرها، فيما تبقى الغالبية متحفظة فيما يبدو أو غافلة عن إيضاح إيرادات هذا النشاط الهام، على الرغم من امتلاك بعضها منصات وتطبيقات نشطة. والفجوة بين الفريقين ليست فجوة أداء بالضرورة، بل فجوة إفصاح وشفافية.

من بين **15 شركة** مرصودة في هذا التقرير، أفصحت **6 شركات** عن إيرادات نشاط التجارة الإلكترونية بأرقام أو نسب واضحة مثل **جرير**، و**النهدي**، و**السيف غاليري**، و**سينومي ريتيل**، و**الماجد للعود**، و**جمجوم فاشن** (**جزئياً**)، ونضيف للقائمة الشركة السابعة " **نايس ون** " بحكم أن نشاطها الأساسي وأغلب إيراداتها من مبيعات المنصة الرقمية لها، فيما اكتفت البقية بالإشارة العامة إلى نشاط التجارة الإلكترونية دون أرقام واضحة أو تفاصيل في الأرقام .

وتبرز شركة " جرير " في تجربتها في التجارة الإلكترونية ، وهي الأولى في حجم إفصاحها ، والذي ربما يعكس فعلاً تفوقها الكبير عن بقية الشركات في هذا الجانب ، حيث نجد أن حجم الأعمال التي نفذتها في العام الماضي 2025 في تطوير أعمال التجارة الإلكترونية لديها ، ينم عن عمل استراتيجي منظم ، ويحظى باهتمام قيادي واستثمار كبير ، فقد أطلقت خلال العام تطبيقاً جديداً ، وحسنت من معدل مدة التوصيل للطلبات، وأضافت عدد من وسائل تقسيط المشتريات، وإطلاق خدمات رقمية في التواصل مع عملائها، وأتمتة عمليات استعادة البضائع المستردة، وغيرها من الجهود الواضحة.

إيرادات التجارة الإلكترونية لم تعد هامشاً — صارت محركاً مالياً

تُقدَّر إيرادات نشاط التجارة الإلكترونية المُفصَح عنها عبر الشركات المدرجة، ومن عينة هذا التقرير بما يتجاوز 8 مليارات ريال للعام 2025، تتوزع على ست شركات:

مكتبة جرير JARIR BOOKSTORE	النهدي nahdi	نايس ون NICE ONE
3.6 B	2.6 B	1.02 B
33.4% من الإيرادات	25.8% من الإيرادات	إيرادات المنصة كلياً

سينومي cenomi	السيف غاليري Alsaif Gallery	الماجد للعود Al majed oud
418.5 M	94.3 M	66.2 M
8.2% من الإيرادات	12.4% من الإيرادات	6% من الإيرادات

غير أن هذه الأرقام لا تعكس الصورة الكاملة؛ فشركات كـ العثيم وبن داود وبنده والدواء تمتلك منصات ذات حجم، لكنها لم تُفصح عن حجمها أو نسبة مساهمتها في الإيرادات، مما يجعل أي تقدير لإجمالي إيرادات التجارة الإلكترونية في قطاع التجزئة المدرج ناقصاً بالضرورة. والمؤشر الأكثر دلالة من حجم الإيرادات هو اتجاهها ونموها السريع:

النهدي nahdi	مكتبة جرير JARIR BOOKSTORE	السيف غاليري Alsaif Gallery
13% → 25.8%	+47.2%	+300 bps
نمو الحصة خلال 3 سنوات (إلى 2025)	نمو سنوي في الإيرادات (2025)	رفع حصة التجارة الإلكترونية في عام واحد

البنية الرقمية وقنوات البيع

ثمة فارق جوهري بين شركات تُحدّث منصاتها وشركات تُعيد بناء بنيتها من الأساس. العام 2025 شهد النوعين، لكن الأكثر دلالة هو الثاني.

النهدي تحوّلت بمنصتها من موقع ويب تقليدي إلى **تطبيق أصيل Native App** — وهو تحول بنيوي يُحسّن الأداء ويفتح قدرات أوسع في البحث والتوصيات.

و "**بن داود**" تعتمد تقنية لوجستية بالشراكة مع شركة "**سويس لوج**" تصفها الشركة بأنها "حقّقت نقلة نوعية في الكفاءة وتوفيراً هائلاً في الوقت والتكلفة".

أما "**ساكو**" فتضع استبدال منصة التجارة الإلكترونية بالكامل قيد التقييم الاستراتيجي والمالي والفني، في إشارة إلى أن القرار بحجم استراتيجي لا ترقية اعتيادية ، في حين كانت الإشارة من " **بنده** " إلى شراكتها الاستراتيجية مع **Ocado** ، ونمو في حجم نمو التجارة الإلكترونية لديها بثلاثة أضعاف .

كل ما سبق يشير إلى موجة استثمار بنيوي تُبنى فيها البنية التحتية الرقمية كميزة تنافسية لا كتكلفة تشغيلية.

تتوزع قنوات البيع (الإلكترونية) لدى شركات التجزئة في السعودية – عموماً المدرجة وغير المدرجة - في ثلاثة أوجه :

البيع المباشر للمستهلك

عبر متاجر إلكترونية خاصة عبر موقعٍ إلكتروني، أو تطبيق للهواتف الذكية

المباشر للمستهلك عبر متجر خاص من منصات التجارة الإلكترونية

مثل زد وسلة وشوبفاي التي توفر حلول تقنية لأصحاب المتاجر الإلكترونية ، دون الحاجة لبنائها من الصفر .

البيع عبر منصات الأسواق الإلكترونية

مثل "أمازون"، و"نون" ، والتي تتيح لتجار التجزئة الوصول إلى شريحة ضخمة من المستهلكين .

الذكاء الاصطناعي.. الفجوة بين من يُشغّله اليوم ومن يُخطّط له ستتّسع في 2026.

لا يجوز المرور في تقرير مثل هذا ، دون المرور على الثورة الجديدة الحاصلة في الذكاء الاصطناعي التوليدي ، وربما يكون قطاع التجزئة، وخاصة التجارة الإلكترونية منه، هو أحد كبار القطاعات المرشحة للاستفادة القصوى من هذا التطور الكبير، وبالفعل نجد أن الشركات بدأت التحدث عنه ، والتوسع في استغلال إمكاناته في أعمالها الداخلية أو الموجهة للعملاء مثل التجارة الإلكترونية .

فنجد "نايس ون" تُشغّل أتمتة التسعير فعلياً في 2025، بما يعزز التنافسية ويرفع سرعة الاستجابة لتغيرات السوق، وتذكر أنها تعتزم توظيف المزيد من تقنيات الذكاء الاصطناعي في العمليات التشغيلية وخدمة العملاء لتعزيز التجربة وتحسين التفاعل مع المستخدمين، أما "النهدي" فقد أكدت أنها دمجت الذكاء الاصطناعي في البحث عن المنتجات والتوصيات ضمن منصتها المُجدَّدة، في حين قامت "جمجوم فاشن" بتوظيفه في تقديم توصيات شخصية وزيادة معدل التحويل.

في المقابل، تضع "جرير" إضفاء الطابع الشخصي Personalization ضمن التزاماتها لـ 2026، فيما تلتزم "نايس ون" بـ"توظيف المزيد من تقنيات الذكاء الاصطناعي في العمليات التشغيلية وخدمة العملاء" في المرحلة القادمة.

التوجهات المستقبلية والتزامات 2026

تكشف التزامات 2026 المفصح عنها من الشركات المدرجة عن ثلاثة توجهات متقاطعة:

أولاً

القنوات المتكاملة كإطار لا خيار

معظم الشركات تتحدث عن "**تكامل القنوات - Omni Channels**" و التأكد من الوصول أم زيادة الحالي, لكن "**نايس ون**" تبرز من حيث تُجسيده بالاتجاه المعاكس، فالشركة بدأت كمنصة رقمية، وتتجه الآن إلى خوض غمار المتاجر التقليدية، حيث تستهدف الوصول إلى 20 منفذ بيع من متاجر "**أوبشن بي**" إلى جانب 5 فروع لمتاجر "**تيلا**"، هذا النمط تهدف منه إلى التنويع في طرق الوصول لعملائها، وحضورها بينهم وتعزيز العلامة التجارية.

ثانياً

أتمتة اللوجستيات

"**نايس ون**" أيضاً ، تعمل على تعزيز هذا الجانب، وأبرز ملامح ذلك هو التشغيل الكامل لأتمتة مستودع جدة ، و"**بن داود**" التي تعتزم التدشين الكامل للمتجر المغلق الضخم الجديد الذي شغلته الشركة تجريبياً خلال العام 2025، والذي تتوقع المجموعة أن يدعم الربحية الإجمالية لها، فيما تلتزم "**أسواق العثيم**" بتعزيز شراكاتها الحالية في منصات التوصيل والتوريد إلى المخازن المظلمة، وأخيراً تعتزم "**إكسترا**" تعزيز خدمة التوصيل في نفس اليوم عبر منصتها والمنصات الشريكة.

ثالثاً

البنية التقنية الملائمة

فالكل يستمر في التحسين الطبيعي، وهذا ما التزمت به أغلب الشركات ، لكن نلحظ الرغبة في التحول ليس فقط التحسين، فمثلاً " **إكسترا**" تخطط لدراسة الآليات التي تتيح لها تطوير وتحسين منصاتها الرقمية، أما "**ساكو**" فكما ذكرنا تضع استبدال منصة التجارة الإلكترونية بالكامل قيد التقييم الاستراتيجي والمالي والفني، في إشارة إلى أن القرار بحجم استراتيجي لا ترقية اعتيادية.

الفرص والتحديات

الفرص المحفزة للنمو

~99%	1.57 T (+10.7%)	325 B (+64.7%)
نسبة انتشار الإنترنت في المملكة	الإنفاق الاستهلاكي المستمر	مبيعات بطاقات "مدى" الإلكترونية

تتصدر الفرص عوامل هيكلية، مثل نسبة انتشار إنترنت ~99%، وتوسع المستهلكين في استخدام البطاقات الائتمانية و"مدى" في الشراء عبر الانترنت، وإطار "الوصفات الإلكترونية الحكومي" الذي يحوّل الصيدليات إلى مزودي خدمة صحية رقمية،

فيما على الجانب الاستهلاكي ، فنجد النمو في الانفاق الاستهلاكي مستمر ، حيث شهد انفاق المستهلكين بشريحته الأساسية (السحوبات البنكية وعمليات نقاط البيع والتجارة الإلكترونية ببطاقات مدى فقط) نمواً واضحاً بلغ 1.57 تريليون ريال في العام 2025 بنسبة نمو 10.7% مقارنة بالعام 2024 ، كما تبرز الفرص في التغير بسلوكيات تعزز الانفاق الاستهلاكي ، مثل تبني خيار الشراء الآن والدفع لاحقاً BNPL كمعيار دفع لا ميزة تنافسية فقط ، والتحول الكبير في سلوك المستهلكين بالدفع عبر بطاقات " مدى " في الشراء عبر المنصات الرقمية ، الذي شهد نمواً ضخماً من 197 مليار في 2024 إلى 325 مليار ريال في العام 2025 بنسبة نمو 64.7%.

الفرص والتحديات

⚠ التحديات التنظيمية والتشغيلية

لا تخلو شتى جوانب الحياة من تحديات، فيما يظهر لنا أن التحدي البنيوي الأبرز - الذي ستواجهه التجارة الإلكترونية في السعودية - سيكون الضغط على الهوامش من استثمارات القناة الشاملة الذي يشكله إما الاستثمار في التجارة الإلكترونية أو حجم وطبيعة المنافسة في الوسط المفتوح الذي يسعى لخدمة أفضل وتوصيل أسرع مع بقاء عنصر السعر المنافس ، ولا شك أن هذا المزيج من متطلبات المستهلك يعني المزيد من الاستراتيجيات المعقدة في التعامل مع هذا السوق الأكبر في الشرق الأوسط ، وكذلك تبني وتجربة العديد من الأدوات الرقمية وغير الرقمية في سبيل كسب المستهلكين وتحقيق متطلباتهم.

أما على المستوى التنظيمي، فالتحدي الأكبر يبرز في الامتثال لنظام حماية البيانات الشخصية **PDPL** كأحد أكبر التحديات التشغيلية التي تواجه المتاجر الإلكترونية في المملكة خلال عام **2025**، حيث تفرض متطلبات الهيئة السعودية للبيانات والذكاء الاصطناعي " **سدايا** " معايير صارمة تتطلب إعادة هيكلة شاملة لكيفية جمع ومعالجة البيانات. ويتمثل التحدي الأساسي في قدرة المتاجر على الموازنة بين تقديم تجربة تسوق مخصصة تعتمد على تحليل سلوك المستهلك، وبين الالتزام بمبدأ "**الحد الأدنى من البيانات**" والحصول على الموافقة الصريحة. كما تفرض القيود المتعلقة بنقل البيانات عبر الحدود وتوطين المعالجة داخل المملكة ضغوطاً إضافية على المتاجر التي تعتمد على منصات تقنية عالمية أو مزودي خدمات سحابية خارجيين، مما يستوجب الاستثمار في بنية تحتية محلية متوافقة لتجنب الغرامات المالية الجسيمة التي قد تصل إلى **5 ملايين ريال**.

علاوة على ذلك، يفرض نظام حماية البيانات الشخصية **PDPL** على المتاجر الإلكترونية تحدياً إدارياً يتمثل في تعيين "**مسؤول حماية بيانات**" مؤهلاً، وهو مطلب يصبح إلزامياً وفقاً **للمادة (32)** من اللائحة التنفيذية في حالات محددة تواجه المتاجر الإلكترونية الكبرى ، إذا كانت الأنشطة الأساسية للمتجر تعتمد على عمليات معالجة تتطلب مراقبة منتظمة ومنظمة لأصحاب البيانات على نطاق واسع، كما يكون متطلباً إلزامياً إذا كانت معالجة المتجر تشمل بيانات حساسة (مثل البيانات الصحية أو الائتمانية)، ولابد من ضمان استقلالية هذا المسؤول وامتلاكه للمعرفة الكافية بالأنظمة التقنية والقانونية، ليكون حلقة الوصل الرسمية مع "**سدايا**" والمدافع الأول عن خصوصية العملاء داخل الشركة.

جرير للتسويق

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... ليست مُجرد مكتبة ... not just a Bookstore

الإلكترونيات والتقنية

2025

تعد جرير من أبرز الشركات في العناية بالتجارة الإلكترونية ، ويتضح ذلك من حيث المبادرات والتحسينات المستمرة التي يلقاها هذا القطاع داخل الشركة منذ سنوات ، ولا شك أن الاستثمار في هذا الجانب حاسم وضروري للحفاظ على حصة الشركة في السوق الذي يتغير كثيراً بتغير سلوك المستهلكين ، وبالفعل يرى المتابع لنشاط الشركة في هذا المجال عناية كبيرة منها في التطوير المستمر.

و تتميز الشركة بمنتجاتها القريبة من المستهلكين الذين يشترون عبر الانترنت، فالأجهزة الرقمية والأدوات المكتبية تشكل احتياجاً لهذه الفئة، وكذلك نجد اهتمام الشركة بالكتب الرقمية والصوتية، التي تشكل مجالاً تعتني الشركة به بحكم اختصاصها.

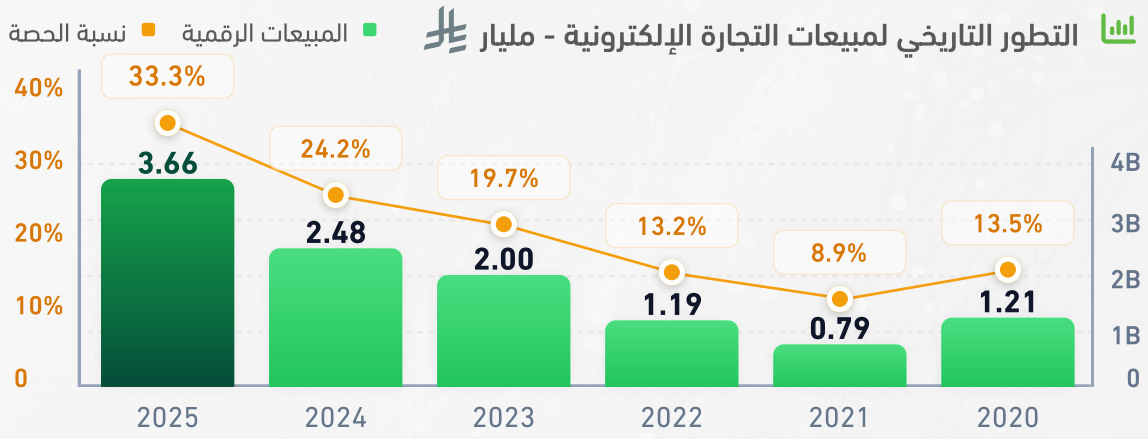
10.98 B
إيرادات قطاع التجزئة ﷼

3.66 B
التجارة الإلكترونية ﷼

33.3%
حصة التجارة الإلكترونية

+47.2%
نمو التجارة الإلكترونية
مقارنة بعام 2024

التطور التاريخي لمبيعات التجارة الإلكترونية - مليار ﷼



التواجد والحضور الرقمي

إجمالي زيارات الموقع والتطبيق 73 M

تحميلات التطبيق	أعضاء الولاء
N/A	N/A

المنظومة : متجر خاص + تطبيق هاتفي + المنصات الرقمية العالمية فقط في مجال الكتب الرقمية والصوتية.

566 K	133 K	3.7 M	2.3 M	1.9 M

أبرز مبادرات 2025

- إطلاق تطبيق جرير بنسخته الجديدة ، بما ساهم بزيادة تحميل التطبيق بنسبة 60% .
- إطلاق العديد من التحسينات والإجراءات في تحسين تجربة المستخدم في الموقع الإلكتروني بالاعتماد على 20 ألف مراجعة من العملاء .
- التحسن الملحوظ في الوقت المستغرق لتوصيل الطلبات ، وزادت عدد الطلبات التي تم توصيلها خلال يوم واحد بنسبة 6% .
- إطلاق خدمة الواتساب بنسخته الجديدة ، ما زاد من تفاعل العملاء وتخفيض كلفة الرسائل النصية .

أبرز التزامات 2026+

- إضفاء الطابع الشخصي Personalization على تجربة المستخدم مما سيسهم بإكمال التجربة وزيادة تفاعل العملاء مع منصة التجارة الإلكترونية.
- مراجعة وتحديث إجراءات العمل بمحتوى منصة التجارة الإلكترونية وتجربة المستخدم.
- دراسة توحيد نظام البيع لعملاء التجزئة (الأفراد) وعملاء الشركات ، وذلك للوصول إلى باقي مدن المملكة ودول الخليج.
- إعادة إطلاق الموقع الإلكتروني بحلة جديدة وتجربة مستخدم منافسة.

إكسترا — المتحدة للإلكترونيات

2025

الإلكترونيات والتقنية

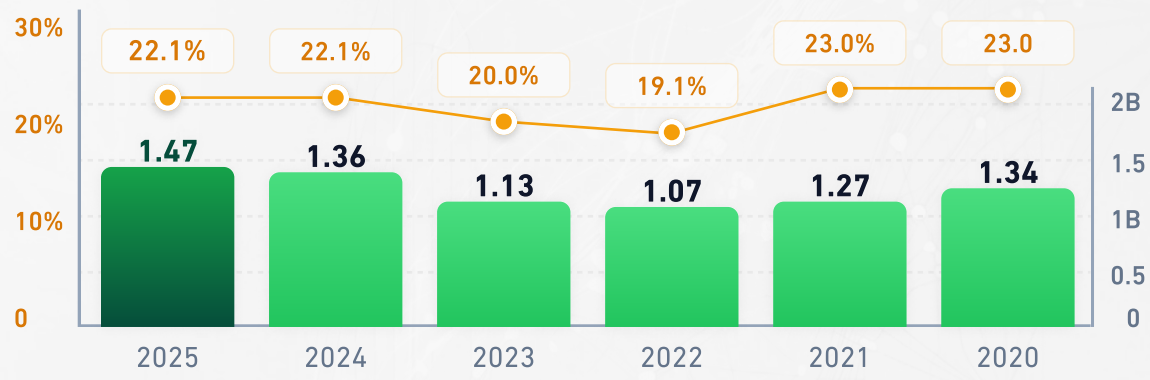
6.68 B
إيرادات المبيعات والخدمات ﷼

1.47 B
التجارة الإلكترونية ﷼

22.1%
حصة التجارة الإلكترونية

+8.4%
نمو التجارة الإلكترونية
مقارنة بعام 2024

التطور التاريخي لمبيعات التجارة الإلكترونية - مليار ﷼



التواجد والحضور الرقمي

إجمالي زيارات الموقع والتطبيق
N/A

تحميلات التطبيق
N/A

أعضاء الولاء
N/A

المنظومة : متجر خاص + تطبيق هاتفي + تحالف مع نون Noon منذ 2018 (مورد حصري).

N/A	N/A	2.6 M	1.9 M	1.1 M

أطلقت إكسترا منصتها للتجارة الإلكترونية في عام 2011، ومنذ ذلك الحين وهي في تطوير مستمر للحاق برغبات وسلوك المستهلك المتطورة باستمرار، وكانت آخر نسخة محدثة أطلقتها في 2023، والشركة مستمرة في العناية بالمنصة بعدما أصبحت من أهم مصادر إيراداتها . وقد نجحت الشركة في هذه التجربة وتعزيز حضورها في السوق الرقمي.

فيما يخص نشاطها في العام 2025 قد لا يكون هناك شيئاً بارزاً فيما ذكر من الشركة، إلا أن الشركة كانت تعمل على تطوير منصتها، والذي سيظهر نتاجه في العام الحالي 2026.

أبرز مبادرات 2025

- تعزيز منظومة خدمات التسليم والدعم اللوجستي Last Mile لديها بهدف تعزيز الكفاءة التشغيلية وتحسين تجربة العميل.
- الاستمرار في تعزيز المحتوى المساعد للعملاء في اتخاذ قرارات الشراء المناسبة والمدروسة، بما في ذلك المحتوى الإرشادي عبر منصة يوتيوب Youtube.

أبرز التزامات 2026+

- تخطط الشركة لدراسة الآليات التي تتيح لها تطوير وتحسين منصاتها الرقمية، وتعزيز توفيرها لمنظومة تجزئة متكاملة ومتعددة القنوات البيعية.
- تعمل على تعزيز خدمة التوصيل في نفس اليوم عبر منصتها والمنصات الشريكة.
- تعمل على تعزيز خدمة الطلب والاستلام في المعرض Click & Collect خلال ساعتين في المعرض المختار.
- ستواصل الاستثمار في تطوير خدماتها المقدمة عبر المنصة.

نايس ون بيوتي

نايس ون
NICE ONE

الجمال والعناية الشخصية

2025

ربما تعد تجربة "نايس ون" معاكسة لبقية الشركات محل رصد هذا التقرير ، حيث بدأت كمنصة تجارة إلكترونية منذ نشأتها، ووضعت لنفسها مكانة لا يستهان بها في قطاع تخصصت فيه، إلا أن الشركة لم تتنازل عن فكرة التحول للتجزئة التقليدية، حيث تبنت الشركة استراتيجية تكامل القنوات البيعية Omni Channel، حيث تستهدف خطتها الوصول إلى 20 نقطة بيع من متاجر علامة " أوبشن بي " التي استحوذت عليها مؤخراً إلى جانب الفروع الخمسة القائمة، بالإضافة إلى 5 فروع لمتاجر العلامة " تيلا "، والتي تهدف منه إلى تعزيز الارتباط المباشر بالعملاء، وضمان استدامة العوائد عبر قنوات بيع متعددة.

تتميز الشركة بمتابعة متميزة لمؤشرات الأداء الخاصة بالمنصة الإلكترونية ، حيث تتابع الشركة مؤشرات مثل متوسط عدد الطلبات لكل عميل ، ومعدل فقدان العملاء، وعدد الزيارات اليومية ، وعدد العملاء الجدد، ونسبة التوصيل في نفس اليوم.

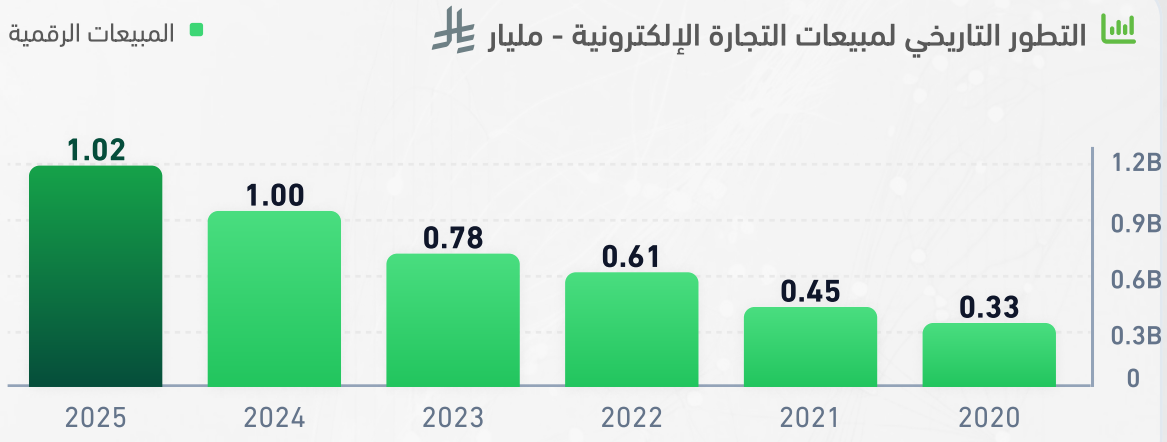
1.01 B
إجمالي الإيرادات ﷼

1.01 B
التجارة الإلكترونية ﷼

N/A
حصة التجارة الإلكترونية

+1.3%
نمو التجارة الإلكترونية
مقارنة بعام 2024

التطور التاريخي لمبيعات التجارة الإلكترونية - مليار ﷼



التواجد والحضور الرقمي

إجمالي زيارات الموقع والتطبيق 138 M

تحميلات التطبيق	طلبات منفذة
3 M	3.8 M

المنظومة : متجر خاص + تطبيق هاتفي مخصص.

TikTok	Snapchat	Facebook	Instagram	X
N/A	441 K	N/A	846 K	347 K

أبرز مبادرات 2025

- افتتاح مستودعها الاستراتيجي في مدينة جدة، بهدف تعزيز منظومتها اللوجستية بغرض تخفيف الاعتماد على مزودي الخدمات اللوجستية وتشغيل اسطولها الخاص.
- استقطاب 600,000 عميل جديد، ليصل إجمالي عدد العملاء إلى 6 مليون عميل.
- ارتفاع نسبة التوصيل للطلبات في نفس اليوم من 23% إلى 40% .
- إطلاق تطبيق توصيل الشحنات لمناديب نايس ون لتحسين كفاءة وجودة التوصيل

أبرز التزامات 2026+

- تستهدف الشركة افتتاح أول فرع لشركة نايس ون، توسيع قنوات البيع المباشر تعزز تجربة العميل وتزيد من فرص التفاعل.
- توظيف المزيد من تقنيات الذكاء الاصطناعي في العمليات التشغيلية وخدمة العملاء لتعزيز التجربة وتحسين التفاعل مع المستخدمين.
- التشغيل الكامل لمشروع أتمتة المستودعات لرفع كفاءة العمليات التشغيلية.
- توسيع التوصيل السريع عبر تغطية كاملة للمنطقة الغربية من مستودع جدة.

تجزئة سعودية
SAUDI RETAIL

السيف غاليري — متاجر السيف

السيف غاليري
Alsaif Gallery

مستلزمات المنزل والمطبخ

2025

أطلقت السيف غاليري المتجر الإلكتروني في عام 2016، وشهد العام 2025 التوسع في مبيعات المتجر الإلكتروني والمنصات الرقمية وتحسين محفظة المنتجات، وترى الشركة أنها مستمرة في تطوير منصتها الرقمية وتعزيز مساهمة التجارة الإلكترونية في إجمالي الإيرادات للشركة.

أما فيما يخص تطويرها الأخيرة، فتعزو الشركة النمو في إيرادات التجارة الإلكترونية لديها إلى تحسين وظيفة البحث وتجربة الدفع في المنصة، وتوسيع خيارات الدفع والتقسيط في المنصة، كما تدعم الشركة هذا الحضور الرقمي بالحملات الإعلانية الرقمية.

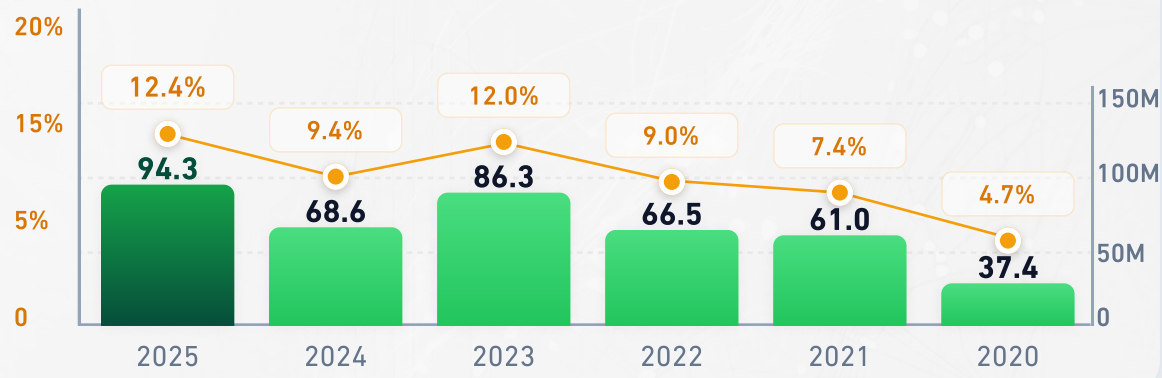
758.8 M
إجمالي الإيرادات ﷼

94.3 M
التجارة الإلكترونية ﷼

12.4%
حصة التجارة الإلكترونية

+37.5%
نمو التجارة الإلكترونية
مقارنة بعام 2024

التطور التاريخي لمبيعات التجارة الإلكترونية - مليون ﷼



التواجد والحضور الرقمي

إجمالي زيارات الموقع والتطبيق **N/A**

تحميلات التطبيق	أعضاء الولاء
N/A	N/A

المنظومة : متجر خاص + تطبيق هاتفي مخصص.

205 K	2.1 M	461 K	3.0 M	471 K

أبرز مبادرات 2025

- تعزيز تكامل قنوات البيع Omni Channels.
- أكملت الشركة ترقية شاملة لمنصة التجارة الإلكترونية وتطبيق الهاتف المحمول .
- جرى تبسيط إجراءات الدفع ودمج خيارات التقسيط حيث كانت متاحة.
- تحسن معدل تحويل الزوار بنسبة 18%.
- التوسع في خدمة الاستلام من المعرض Click & Collect ، ودعم المعارض لعمليات الإرجاع الخاصة بالطلبات الرقمية.

أبرز التزامات 2026+

- الاستمرار في تعزيز حضور القنوات الرقمية كتجربة مكملة لشبكة المعارض لضمان الوصول الشامل للعملاء.
- السعي لرفع حصة المبيعات الإلكترونية في أسواق دول الخليج، مع الالتزام بتوصيل طلبات دول المجلس خلال 5-10 أيام.

جمجوم فاشن للتجارة

جمجوم فاشن
JAMJOOM FASHION

الأزياء ونمط الحياة

2025

تدير المجموعة سلسلة من متاجر التجزئة في الملابس الجاهزة التي تبيع عبر علامتين تجاريتين نعومي ومهيار ، تستهدف الشركة ضمن ركائز النمو لديها النمو في التجارة الإلكترونية والتسويق الهجين، أما في الاستراتيجية الرقمية فتعمل المجموعة على تعزيز تجربة المستخدم من خلال بناء منصة شاملة عبر الانترنت تستخدم الذكاء الاصطناعي لتقديم توصيات شخصية ، وتحسين العمليات التشغيلة والتسويقية.

يتم تجهيز طلبات التجارة الإلكترونية للمجموعة وشحنها مباشرة من المستودعات باستخدام أدوات تخصيص متطورة تتيح للعاملين تحقيق أقصى استفادة من المخزون بين القنوات الرقمية والتقليدية ، ويتم تلبية طلبات منتجات العلامة مهيار من مستودع جدة، في حين تلبى طلبات منتجات نعومي من مستودعي جدة ودبي.

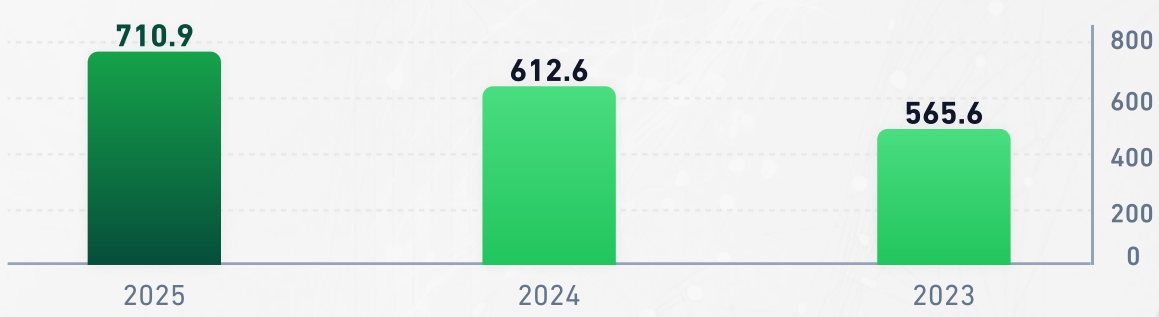
710.9 M
إجمالي الإيرادات ﷼

N/A
التجارة الإلكترونية ﷼

N/A
حصة التجارة الإلكترونية

+10.0%
نمو التجارة الإلكترونية
مقارنة بعام 2024

التطور التاريخي لمبيعات التجارة الإلكترونية - مليون ﷼



التواجد والحضور الرقمي

إجمالي زيارات الموقع والتطبيق 9.6 M

240 K
تحميلات التطبيق

434 K
أعضاء الولاء

المنظومة : متجر خاص متكامل + تطبيق هاتفي مخصص.

171 K	N/A	606 K	1.3 M	14.6 K

أبرز مبادرات 2025

- لم يظهر حسب البيانات المتاحة ما قامت به المجموعة تحديداً في العام 2025 في هذا المجال، إلا أنها تقوم بالعمل على تعزيز تجربة المستخدم واستخدام الذكاء الاصطناعي لتقديم توصيات شخصية وزيادة معدل التحويل، وإطلاق منتجات حصرية عبر المتجر الإلكتروني.
- تتبنى المجموعة كذلك ممارسات رقمية إبداعية ، مثل جولات المتاجر الافتراضية، والتسوق المباشر عبر الانترنت، ومتاجر الميتافيرس المؤقتة Metaverse Pop-Ups التي تسمح للعملاء بتجربة العلامات التجارية بأبعاد جديدة تماما.

أبرز التزامات 2026+

- لم يظهرحسب البيانات المتاحة ما ستقوم به المجموعة تحديداً في العام 2026 في هذا المجال، إلا أنها ضمن وعودها المستقبلية سابقاً تخطط لإطلاق منصة أوت لت Outlet للاستفادة من الانتقال المتزايد نحو التسوق عبر الانترنت الموجه نحو القيمة المخفضة للمنتجات.

الماجد للعود

العطور الفاخرة

2025

تعتمد الشركة على نموذج مبيعات متكامل وقابل للتوسع يجمع بين شبكة متاجر فعلية واسعة وقنوات رقمية متنامية، وتتكامل المتاجر ذات المواقع الاستراتيجية في المملكة ودول الخليج مع منافذ التجارة الإلكترونية لديها، وتهدف الشركة من هذا النموذج لتعزيز الوصول إلى العملاء ورفع حضور العلامة التجارية، ودعم الأداء المستدام في ظل تغير أنماط السوق والمستهلك.

تتكون منافذ التجارة الإلكترونية للشركة من المتجر الإلكتروني للشركة وتطبيقها للهواتف الذكية والذي أطلقته في 2018، وكذلك تطرح الشركة منتجاتها من خلال 10 عشر منصات تجارة إلكترونية تابعة لجهات أخرى، بهدف الوصول إلى شريحة عملاء واسعة، مثل أمازون، ونون، وغولدن سنت، ونايس ون، ووجوه، وبوتيكات، وغيرها.

تتكامل تجربة عملاء الماجد للعود من خلال نموذج متعدد القنوات يربط بين المتاجر التقليدية ومنصات التجارة الإلكترونية و وسائل التواصل الاجتماعي وقنوات الاتصال المباشر، بما يضمن رحلة تسوق متسقة عبر جميع القنوات، ويتفاعل العملاء عبر منظومة تشمل تطبيق الهواتف والمتجر الإلكتروني والمنصات الرقمية الشريكة، إلى جانب قنوات الخدمة مثل واتساب والرسائل النصية القصيرة والإشعارات اللحظية والبريد الإلكتروني والمكالمات الصادرة، وتحرص الشركة على رصد التفاعل على وسائل التواصل الاجتماعي وأنظمة التذاكر الداخلية التي تحول ملاحظات العملاء إلى إجراءات عمل ملموسة.

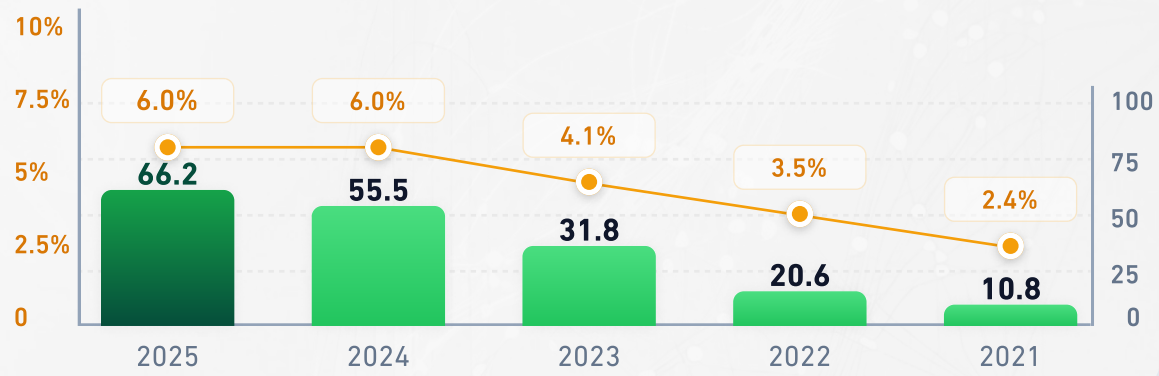
1.10 B
إجمالي الإيرادات

66.2 M
التجارة الإلكترونية

6.0%
حصة التجارة الإلكترونية

+19.2%
نمو التجارة الإلكترونية
مقارنة بعام 2024

التطور التاريخي لمبيعات التجارة الإلكترونية - مليون



التواجد والحضور الرقمي

إجمالي زيارات الموقع والتطبيق 2.7 M

تحميلات التطبيق	أعضاء الولاء
N/A	2.7 M

المنظومة : متجر خاص + تطبيق هاتفي + 10 منصات أخرى.

259 K	502 K	91 K	1.6 M	802 K

أبرز مبادرات 2025

- ربط المخزون الموحد بين الفروع ومنصة التجارة الإلكترونية، ما أتاح للعملاء تجربة تسوق تتسم بوفرة في المنتجات.
- ربط أنظمة الشركة بمنصة "نفاذ" للتحقق الموثوق، وكذلك تطبيق متطلبات الفوترة الإلكترونية.

أبرز التزامات 2026+

- لم يظهرحسب البيانات المتاحة ما ستقوم به المجموعة تحديداً في العام 2026 في هذا المجال.

تجزئة سعودية
SAUDI RETAIL

سينومي ريتيل — فواز الحكير

2025

سينومي
CENOMI

تجزئة الأزياء (امتياز)

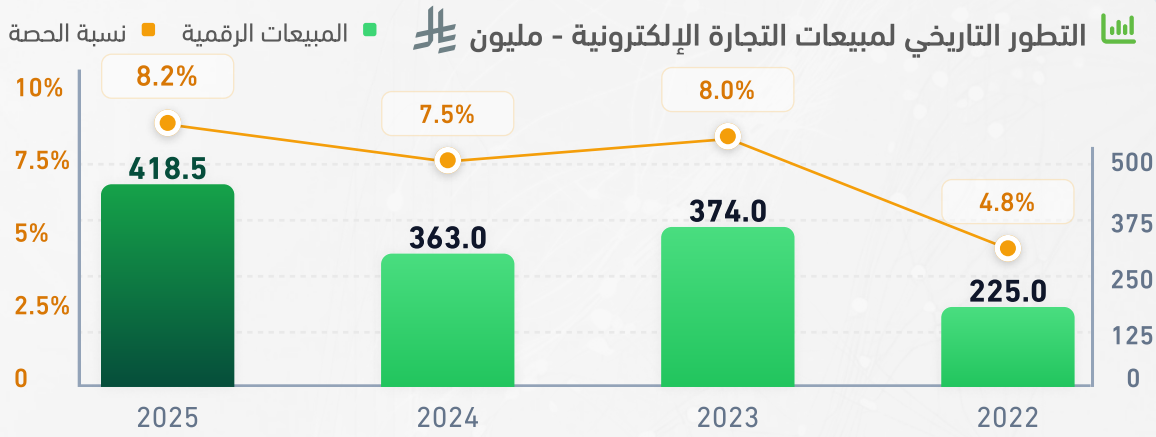
5.10 B
إجمالي الإيرادات

418.5 M
التجارة الإلكترونية

8.2%
حصة التجارة الإلكترونية

N/A
نمو التجارة الإلكترونية
مقارنة بعام 2024

التطور التاريخي لمبيعات التجارة الإلكترونية - مليون



شكل التكامل الرقمي في أعمال الشركة رافداً أساسياً في نمو الأعمال خلال الأعوام الأخيرة، بما فيها 2025، حيث شهدت مبيعات التجارة الإلكترونية نمواً واضحاً، ويتضح بشكل خاص نمو مبيعات العلامة إنديتكس عبر القنوات الرقمية التي سجلت 25% في العام 2025، مدعومة بتنسيق أفضل بين قنوات البيع وتفضيل العملاء للتسوق الإلكتروني.

أيضاً نلحظ أن الشركة لن تصب تركيزها فقط على زيادة المبيعات الإلكترونية فقط، بل تحاول بناء تجربة تسوق متكاملة ومترابطة جمع المتاجر التقليدية بالمنصات الرقمية، ومن ذلك تعزيز توافر المنتجات والتواصل مع العملاء في مختلف نقاط البيع.

التواجد والحضور الرقمي

إجمالي زيارات الموقع والتطبيق **N/A**

تحميلات التطبيق	أعضاء الولاء
N/A	N/A

المنظومة : متجر خاص + تطبيق هاتفي + منصات أخرى (الشركة متعددة العلامات).

N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

أبرز مبادرات 2025

لم يظهرحسب البيانات المتاحة ما قامت به المجموعة تحديداً في العام 2025 في هذا المجال، إلا أن الشركة والعلامات التابعة لها مستمرة في التطويروالتحسين للحضور الرقمي.

أبرز التزامات 2026+

بناء تجربة تسوق متكاملة ومترابطة جمع المتاجر التقليدية بالمنصات الرقمية.

النهدي الطبية

الصحة والصيدلة

2025

تذكر الشركة أن قنوات البيع المتعددة للبيع بالتجزئة OmniChannel إلى مستويات غير مسبوقة في عام 2025، حيث مثلت المبيعات الإلكترونية ما نسبته 25.8% من إجمالي مبيعات الشركة، ونفذت المنصة أكثر من 14 مليون عملية، ويبدو أن خدمة التوصيل في 30 دقيقة Nahdi Nw ساهمت في اعتماد العملاء على الطلب عبر الانترنت، وبحكم نشاطها المتعدد تقدم الشركة خدمات رقمية تشمل التجارة الإلكترونية و"النهدي جلوبال"، وخدمة "اسأل الصيدلي الافتراضية"، وخدمة التوصيل للمنازل، والشراء عبر الانترنت والاستلام من الصيدلية.

مما يبرز في تجربة النهدي ومنصتها الرقمية ، فبحسب الشركة كانت المنصة تستقبل ملايين الزيارات شهرياً، وتواجه طلباً متسارعاً على خدمات التجارة الإلكترونية ، وهذا شجعها على تحويل المنصة إلى منظومة متكاملة ومنصة ذكية للصحة والعافية، تتسم بالقدرة على التوسع والتكامل، مع الاعتماد على البيانات.

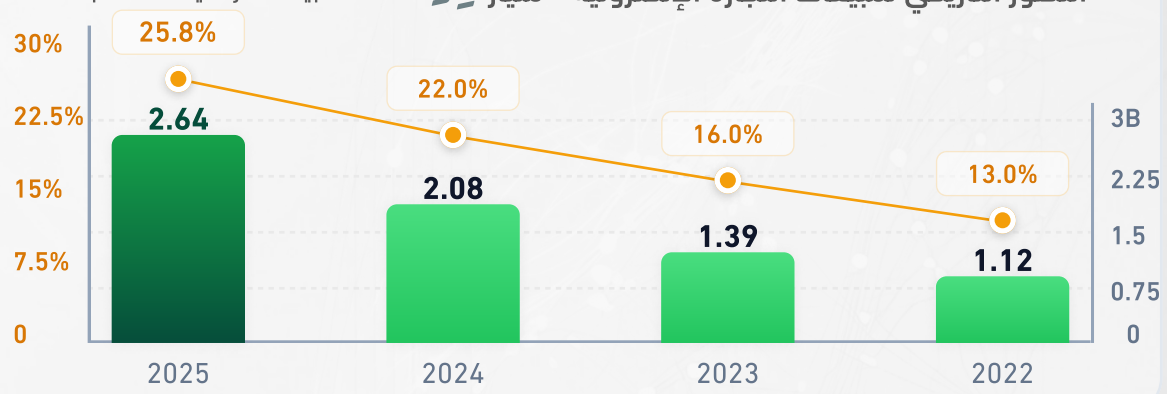
10.21 B
إجمالي الإيرادات

2.63 B
التجارة الإلكترونية

25.8%
حصة التجارة الإلكترونية

+26.8%
نمو التجارة الإلكترونية
مقارنة بعام 2024

التطور التاريخي لمبيعات التجارة الإلكترونية - مليار



التواجد والحضور الرقمي

228 m
إجمالي زيارات الموقع والتطبيق

N/A	6.5 m
تحميلات التطبيق	أعضاء الولاء

المنظومة : متجر خاص + تطبيق هاتفي.

N/A	N/A	1.4M	2.2M	324.1K

أبرز مبادرات 2025

- إطلاق التطبيق الأصيل Native App، والذي وفر سرعة فائقة في التصفح، ودعمته بتقنيات الذكاء الاصطناعي في البحث عن المنتجات والتوصيات وغيرها.
- تجربة التوصيل السريع حتى المرحلة النهائية من الطلب ووصوله للعميل، بحيث وفرت توصيل قياسي لا يتجاوز 30 دقيقة.

أبرز التزامات 2026+

- لم يظهرحسب البيانات المتاحة ما ستقوم به المجموعة تحديداً في العام 2026 في هذا المجال.

أبرز أحداث 2025 - التفاصيل

08 يناير 2025

اكتمال وطرح اكتتاب "نايس ون" في السوق المالية

حققت شركة "نايس ون بيوتي" Nice One نجاحاً استثنائياً في طرحها العام الأولي بالسوق الرئيسية "تاسي" مطلع عام 2025، حيث تم تسعير الطرح عند الحد الأعلى للنطاق السعري البالغ 35 ريالاً للسهم ، وقد نجحت الشركة في جمع سيولة إجمالية من الطرح بلغت 1.21 مليار ريال سعودي، وسط إقبال تاريخي من المؤسسات الاستثمارية التي ضخت طلبات اكتتاب بقيمة تجاوزت 170 مليار ريال، مما أدى إلى تغطية الطرح بنحو 140 مرة. كما سجل اكتتاب الأفراد تغطية بنسبة 7.9 مرة.

وكانت الشركة أعلنت عن عزمها في توظيف المتحصلات الصافية من الاكتتاب لدعم استراتيجيتها التوسعية الطموحة في ثلاثة مجالات حيوية: تعزيز قدراتها اللوجستية من خلال تطوير مراكز توزيع ذكية لتقليل زمن التوصيل، والاستثمار المكثف في البنية التحتية التقنية وتطوير تطبيقات الذكاء الاصطناعي لتحسين تجربة العميل، وأخيراً في تمويل خطط التوسع الجغرافي في الأسواق الإقليمية وزيادة محفظة العلامات التجارية الحصرية. وتعد هذه الخطوة المحرك الأساسي لترسيخ مكانة المملكة كمركز إقليمي رائد للتجارة الإلكترونية، بما يتماشى مع مستهدفات رؤية 2030 في دعم التحول الرقمي.

19 يونيو 2025

البنك المركزي السعودي يُصدر قواعد إصدار وتشغيل بطاقات الائتمان المحدثة

أعلن البنك المركزي السعودي "ساما" عن إصداره "قواعد إصدار وتشغيل بطاقات الائتمان" المحدثة، انطلاقًا من دوره الإشرافي والرقابي، والتي ستحل محل "ضوابط إصدار وتشغيل بطاقات الائتمان والحسم الشهري" المعمول بها سابقاً.

وتهدف القواعد المحدثة إلى تخفيض التكاليف على العملاء وتعزيز مستويات الإفصاح والشفافية المتعلقة بالتعاملات المرتبطة بالبطاقات الائتمانية؛ لمواكبة التطورات، وتماشيًا مع تنوع منتجات البطاقات الائتمانية وفقًا لأفضل الممارسات العالمية. وتضمنت هذه القواعد أحكامًا تفصيلية تتعلق بتنظيم إجراءات إصدار وتشغيل البطاقات الائتمانية، وزيادة الوضوح للتعاملات والعمليات المالية المتعلقة بالبطاقات، ورفع مستويات الوعي المالي للعملاء حيال هذه المنتجات، إلى جانب توفير بيئة تنظيمية ممكنة ومحفزة للابتكار في القطاع المالي.

كما عمل البنك المركزي السعودي بالتنسيق مع شركات الدفع العالمية على تقييم ومراجعة التكاليف المرتبطة بعمليات بطاقات الائتمان وتخفيضها، وذلك في سياق جهود "ساما" الهادفة إلى تعزيز وتطوير منظومة المدفوعات الرقمية، وتوفير حلول دفع متنوعة للعملاء وزوار المملكة في المتاجر ومنافذ البيع، بما يتماشى مع مستهدفات رؤية السعودية 2030.

أبرز أحداث 2025 - التفاصيل

05 يوليو 2025

تطبيق التجارة الفورية " نينجا " يغلق جولة استثمارية بقيمة 254 مليون دولار

أعلنت منصة التجارة الفورية " **نينجا** " عن إغلاق جولة استثمارية بقيمة **254 مليون دولار أمريكي** ضمن مرحلة ما قبل الطرح العام الأولي، وبتقييم بلغ **1.5 مليار دولار**، قاد الجولة **شركة الرياض المالية**، بمشاركة كل من **vii ventures**، و**التيا للاستثمار**، و**تماسك الراجحي**، إلى جانب مجموعة من المستثمرين المحليين.
وبحسب الشركة فإن التمويل سيدعم خطط التوسع الاستراتيجي، وتعزيز حضورها الإقليمي، وتطوير بنيتها التقنية، وذلك ضمن استعداداتها لمرحلة الطرح العام في السوق المالي.

07 يوليو 2025

البنك المركزي السعودي "ساما" يطلق الواجهة الجديدة لمدفوعات التجارة الإلكترونية

أعلن البنك المركزي السعودي "**ساما**" عن إطلاق الواجهة الجديدة لمدفوعات التجارة الإلكترونية، في توجه إستراتيجي يهدف إلى رفع كفاءة أنظمة المدفوعات، وتعزيز مسيرة التحول الرقمي لمواكبة النمو المتسارع لقطاع التجارة الإلكترونية.
وتُسهم الواجهة الجديدة بشكل فعّال في تمكين مقدمي الخدمات في قطاع التجارة الإلكترونية من الاعتماد على البنية التحتية والقدرات التقنية الوطنية، وذلك من خلال مواصفات موحدة وميسرة للربط والتكامل مع نظام المدفوعات الوطني "مدى"، إلى جانب خدمة التسجيل المركزي التي تُمكن المؤسسات المالية من تقديم حلول تمويلية مبتكرة، مع تطبيق تقنيات متقدمة كخدمة ترميز بطاقات الدفع التي تعزز من الأمان في عمليات الدفع الإلكتروني. وكذلك تحقيق التكامل في تمرير العمليات بين نظام "مدى" وشبكات الدفع العالمية لتوسيع نطاق خيارات الدفع المتاحة للمستخدمين.
ويعد هذا الإطلاق جزءًا من إستراتيجية "**ساما**" لتعزيز منظومة الدفع الإلكتروني بما يُسهم في تنفيذ ودعم المبادرات والتطورات المستقبلية في قطاع مدفوعات التجارة الإلكترونية، وتوفير حلول آمنة وسلسة تُحسِّن تجربة المستهلكين والمتاجر، وتدعم نمو الأعمال في هذا القطاع الحيوي والهام؛ مع تزايد أعداد المتاجر الإلكترونية ومقدمي الخدمات كبوابات الدفع (Payment Gateways) ومقدمي خدمات الدعم التقني (Payments Technical Service Providers) ، إلى جانب المساهمة في نمو مؤشرات رقمنة المدفوعات، وتحقيق مستهدفات إستراتيجية التقنية المالية تعزيزًا لمكانة المملكة ضمن الدول الرائدة في مجال المدفوعات على مستوى العالم.

يناير 2026

وزارة التجارة تعلن عن نتائج المرحلة الأولى من تقييم المتاجر الإلكترونية

أعلنت وزارة التجارة عن نتائج تقييم المتاجر الإلكترونية، حيث شمل التقييم أبرز **100 متجر إلكتروني** في المرحلة الأولى ، ويهدف التقييم إلى رفع امتثال المتاجر الإلكترونية، وحفظ وحماية حقوق المتسوقين، وتمكين الارتقاء بخدمات المتاجر المقدمة للمتسوقين، وتضمن التقييم **10 معايير أساسية** تعنى بالمتطلبات العامة للتجارة الإلكترونية، مثل: توثيق المتجر الإلكتروني في منصة المركز السعودي للأعمال، وتوفر سياسة للاستبدال والاسترجاع واسترداد الأموال على المتجر، وتوفر سياسة حقوق وواجبات المستهلك للشحن والتوصيل على المتجر، وتشمل المعايير كذلك توفر سياسة لحماية بيانات المستهلك والخصوصية على المتجر، وتوثيق رابط المتجر الإلكتروني في السجل التجاري، وإبراز الرقم الضريبي على الصفحة الرئيسية للمتجر.

تجزئة سعودية
SAUDI RETAIL

إخلاء المسؤولية

تعد جميع المعلومات التي يتضمنها هذا التقرير معلومات عامة استرشادية فقط ، ولا نقدم فيه أيَّ إقرارات أو ضمانات سواءً بشكل صريح أو ضمني حول اكتمال أو دقة أو موثوقية أو ملاءمة أو توافر هذه البيانات أو المعلومات لأي غرض كان ، ولا يجوز استخدامها لغرض آخر غير الاستخدام العام.

ولا نتحمل نحن أو شركائنا ـ بأي حال من الأحوال ـ المسؤولية تجاه أي جهة نتيجة لأي قرار أو تصرف أُتخِذ أو سوف يتم اتخاذه من قبل تلك الجهة بناءً على المحتوى الوارد في هذا التقرير ، أو ما ينشر بناءً عليه من منشورات أخرى من قبلنا أو من غيرنا .

تجزئة سعودية
SAUDI RETAIL

نسعد بمتابعتكم ومقترحاتكم

Saudiretail

info@saudiretail.net

جميع الحقوق محفوظة © تجزئة السعودية