

خرده فروشی در تجارت الکترونیکی



بازاریابی اینترنتی و خرده فروشی الکترونیکی :

خرده فروش ، واسطه فروش است فروشنده ای که بین تولید کنندگان و مشتریان قرار دارد .
علیرغم اینکه بسیاری از تولید کنندگان محصولات خود را به طور مستقیم به مشتریان می فروشند ، ولی گاهی فروش خود را از طریق عمده فروش ها و خرده فروش ها تکمیل می کنند که به آن روش چند کانالی نیز می گویند .
در دنیای فیزیکی خرده فروشی در فروشگاه ها انجام می شود و مشتریان باید برای خرید از آنجا بازدید کنند .
شرکت هایی که محصولات زیادی تولید می کنند باید از خرده فروش ها برای توزیع موثر استفاده نمایند .
البته اگر یک شرکت تعداد محصولات کمی نیز برای فروش داشته باشد باز هم امکان دارد برای دسترسی به مشتریان بیشتر به خرده فروش ها نیاز داشته باشد .

- چه چیزی در اینترنت فروش خوبی دارد؟

سخت افزار و نرم افزار کامپیوتر :

دل و گت وی با بیش از 20 میلیارد دلار فروش در سال 2004 فروشندگان عمده آنلاین در زمینه سخت افزار و نرم افزار کامپیوتر هستند. مردم به صورت آنلاین نرم افزار و سخت افزار زیادی را خریداری می کنند این اقلام بزرگترین دسته محصولات فروخته شده هستند .

لوازم الکترونیکی مصرفی:

معمولا 15 درصد لوازم الکترونیکی به صورت آنلاین فروخته می شوند . مانند: دوربین های دیجیتال ، چاپگر ها ، اسکنرها و وسایل بی سیم

تجهیزات اداری :

فروش تجهیزات اداری به صورت بی 2 بی و بی 2 سی به سرعت در حال افزایش است .

کالاهای ورزشی:

کالاهای ورزشی در اینترنت فروش خوبی دارند . و فروشگاههای مانند فوگ داگ یکی از این نمونه فعالیت ها است .

کتاب و موسیقی :

فروشندگان عمده کتاب زیاد هستند ، ولی صدها خرده فروش دیگر نیز در اینترنت کتاب می فروشند ، خصوصا کتابهای تخصصی مثلا کتب فنی و کتب کودکان

اسباب بازی ها :

در حال حاضر فروش اسباب بازی با موفقیت و روند رو به رشد مواجه است . که می توانید اسباب بازی ها را با کارت های تخفیف در جهت جذب مشتری ارائه دهید .

محصولات بهداشتی و زیبایی :

طیف وسیعی از محصولات بهداشتی و زیبایی توسط بزرگترین خرده فروش ها به فروش می رسند.

سرگرمی:

بخش دیگری است که شامل محصولات زیادی از جمله بلیط های مسابقات ، کنسرت ها و ... می باشد و همیشه مشتری خود را دارد .

پوشاک :

با امکان خرید لباس ، شلوار و حتی کفش فروش آنلاین در حال توسعه است .

جواهر آلات :

پس از فروش موفقیت آمیز چندین سایت جواهر آلات در کشورهای مختلف این شاخه نیز به کسب و کار اینترنتی اضافه شده است .

اتومیل ها :

در حال حاضر تولید کنندگان خرده فروش ها و واسطه های اتومیل که خدمات مربوطه را فراهم می کنند شرکت های کلیک اند موتار و پیور پلی می باشند.

این کسب و کار دارای هزینه بر ترین و گرانترین نوع کسب و کار در اینترنت است .

خدمات :

فروش در صنایع خدماتی به خصوص خدمات مسافرتی خرید و فروش سهام بانکداری الکترونیکی ملک و بیمه در حال افزایش است .

سایر موارد :

بسیاری از محصولات دیگر از داروهای تجویزی تا کفش های سفارشی نیز در اینترنت عرضه می شوند .

نکته :

وقتی فروش آنلاین خرده فروش ها بیشتر می شود تمامی اقلامی که در فروشگاه های فیزیکی موجود می باشند نیز ممکن است به صورت آنلاین فروخته شود .

چند نکته جذب مشتری و بازاریابی :

با وجود تعداد زیاد کالا های مناسب در محیط آنلاین ، شما برای بازاریابی و جذب مشتریان و نگه داری از آنها باید از کالاهایی با خصوصیات زیر اقدام به فروش محصولات کنید :

1- سعی کنید از کالاهایی که دارای مارک معتبر هستند استفاده کنید .

مانند: سونی ، دل ، سامسونگ و ...

برندهای شناخته شده در بین مردم حس اعتماد خوبی را به آنها در زمان بازدید از وب سایت شما القا می نمایند .

2- وجود ضمانت فروشندگان قابل اعتماد یا خوش نام :

سعی کنید تمام محصولاتتان ضمانت داشته باشند ، این کار برای کار شما و همچنین برای مشتری نوعی ارزش گذاری محسوب می شود .

3- کالاهای دیجیتالی :

برای مثال نرم افزارهای معتبر ، موسیقی ها و ویدئو ها

4- اقلام نسبتا کم خرج :

برای مثال تجهیزات اداری و لوازم التحریر

5- کالاهایی که مکررا خریداری می شوند

مانند : خاوبار و ...

6- کالاهایی با مشخصه استاندارد :

برای مثال کتاب ها ، سی دی ها و بلیط های هواپیمایی

7- اقلام معروف بسته بندی شده ای که حتی در یک فروشگاه سستی نمی توانند باز باشند.

مانند: غذاها،شکلات ها ، ویتامین ها

با تشکر از توجه شما

نویسنده : عباس حبیبی - ماهان تیموری

تیم آموزشی ماهان تیموری

ارائه دهنده آموزشهای کسب و کار ، کارآفرینی، کسب و کار اینترنتی