

مقدمه:

فروش محصولات از طریق اینترنت

-امروزه همه سعی بر آن دارند که وقت کمتری را برای امور خرید و کارهای روزمره گذارند.

لذا ما می توانیم با فروش محصولات (لوازم خانگی) از طریق اینترنت صرف کردن وقت را به

حداقل برسانیم و قسمتی از بازار را از آن خود کنیم.

-ما می توانیم با تشکیل یک سایت اینترنتی در خصوص فروش محصولات به طوری که همه

انتظارات مشتری در رابطه با مشخصات لوازم را دارا باشد.

این طرح هم در وقت صرفه جویی می کند و هم اینکه مشتری با تسلط بیشتری به دنبال

تقاضای مورد نظر خود می گردد که از قبیل: مشخصات فیزیکی رنگ مدل، ... می باشد.

-به عنوان مثال: یک یخچال فریزر را می توان با نشان دادن عکسهای مختلف در جهات

مختلف و همچنین یک کلیپ تصویربرداری شده از این یخچال و در قسمتی دیگر کل

مشخصات یخچال مورد نظر درج گردیده است را معرفی نمود.

و در قسمت دیگر سایت مشخصات خریدار درج می گردد که از قبیل:

مشخصات فردی - تلفن - E-mail - آدرس منزل - شماره فیش واریزی بانک

- اگر این شرکت فقط مختص به شهر تهران باشد می بایست دو یا سه انبار در نقاط مختلف شهر تهیه گردد تا هرکدام از انبارها مربوط به یک ناحیه مشخص شده باشد. و این به این معنا نیست که هرکدام مجزا کار کنند بلکه در صورت نبود محصول درخواست شده در انبار شماره ۱ از انبار شماره ۲ استفاده کرد و اقدام به ارسال محصول موردنظر مشتری انجام شود.

- و اگر این شرکت بخواهد در سطح گستره تری اقدام کند. می تواند نمایندگی هایی هم در مراکز استانها احداث کند که آنها هم انبار مربوط به خودشان را داشته باشند.

ترجیح های طرح:

هزینه های دربرگیرنده طرح برای یک شهر مثل تهران شامل موارد ذیل می گردد. اولین چیزی که نیاز می باشد به دو مکان بصورت انبار که هرکدام بخشی از منطقه شهر را دربرگیرد و همچنین به ازای آن دو انباردار ساده.

به دلیل اینکه این طرح غیرمستقیم با مشتری رابطه دارد می توان یکی از انبارها را یک دفتر کار کوچکی در کنارش تهیه کرد با یک سیستم رایانه و یک کاربر کامپیوتر.

جهت حمل و نقل به دو خودروی باری که می تواند از نوع وانت باشد نیاز است که هرکدام برای یک انبار و همچنین به ازای هرکدام یک راننده نیز نیاز می باشد.

هزینه های طرح به شکل زیر می باشد.

هزینه های اولیه طرح:

مبلغ به ریال	تعداد	شرح
۱۶۰/۰۰۰/۰۰۰	۲	خودرو وانت
۵/۰۰۰/۰۰۰	۱	سیستم رایانه
۷/۰۰۰/۰۰۰	۱	لوازم موردنیاز دفتر و انبار (میز، فایل، یخچال، ...)
۱۷۲/۰۰۰/۰۰۰		جمع کل

هزینه های ماهیانه طرح:

شرح	تعداد	مبلغ به ریال
اجاره انبار	۲	۳/۰۰۰/۰۰۰
حقوق انباردار	۲	۳/۰۰۰/۰۰۰
حقوق کاربر رایانه	۱	۱/۶۰۰/۰۰۰
حقوق راننده	۲	۳/۰۰۰/۰۰۰
هزینه های روزمره (تعمیرات و سوخت خودرو، برق، تلفن، ...)	۱	۸۰۰/۰۰۰
جمع کل		۱۱/۴۰۰/۰۰۰

خلاصه برنامه اجرایی:

طریقه خرید مشتری از سایت:

- مشتری که وارد سایت می شود بعد از انتخاب لوازم مورد نیاز خود، مبلغ را که در خود

سایت مشخص شده است از طریق شبکه اینترنتی بانکی از حساب خود به حساب شرکت

واریز می نماید و با درج کردن شماره کد واریزی به بانک (حساب شرکت) در قسمت

مخصوص خریدار می تواند لوازم موردنظر خود را خریداری نماید.

البته این سایت باید طوری طراحی شود که مشتری با وارد شدن به سایت شرکت جذب شود، به طور مثال می توان کلیپهای تبلیغاتی کوتاه و جذاب را تهیه کرد و همچنین صفحه آرایبی زیبا و شکل لوازم شرکت به طور جذاب تهیه شود طوری که مشتری را شیفته خودش کند.

همانطوری که می دانیم لوازم از طریق تصویری (تلویزیون) خیلی جذابتر و قشنگتر از حالت واقعی دیدن می باشد.

البته از فعالیتهایی که این شرکت می بایست انجام دهد این است که همه مراکز با هم هماهنگ باشند و موجودی آنها باید به روز باشد. به عنوان مثال: یک مرکزیت در تهران قرار داده و همه مراکز دیگر می بایست آمار فروش و درخواست خود را با مرکز هماهنگ کنند و از سوی مرکز هم قیمتها به روز در داخل سایت تغییر کند.

و هماهنگی هایی که مراکز مختلف باید با هم داشته باشند این است که به عنوان مثال: اگر یک نمایندگی لوازم درخواست شده از سوی مشتری را نداشته باشد می بایست از نزدیکترین نمایندگی درخواست کند تا لوازم مربوطه تهیه شود و برای مشتری ارسال گردد.

بازار و بازاریابی:

بعلاوه بر این می توان با شرکتهای معتبر دیگر قراردادی بست مبنا براین که ما محصولات شما را می فرستیم و شما هم درصدی را برای شرکت ما لحاظ کنید. به عنوان مثال یک مبل و صندلی فروشی در تبریز اقدام می نماید و چون نمایندگی دیگری در شهرهای دیگر ندارد می توان در سایت قسمتی را تخصیص داد به نام «محصولات شهرهای مختلف» که مشتری یا انتخاب مورد نظر محصولات فروشی داخل سایت را انتخاب نماید و می توان درج کرد که سرویس رایگان حمل کالا مختص به همان شهر می باشد و در صورت نیاز مشتری به لوازم مربوط که در شهر دیگر است سرویس حمل و نقل به حساب مشتری می باشد. و برای سهولت کار نرخ حمل و نقل وسایل مورد نظر را به شهرهای دیگر از سوی شهر مربوط درج گردد.

بابل
سمنان
زاهدان

همدان
مازندران
گیلان

استان ←

خطرات و بحرانها:

از جمله خطراتی که می تواند در این طرح پیش آید به دزدیهای اینترنتی می توان نام برد که فقط شامل پرداخت هزینه هایی به صورت اینترنت از حساب فرد به حساب شرکت می باشد که برای رفع این معضل می توان با ارتباط برقرار کردن با مشاورین در امر حراست رایانه ای این شکل را برطرف کرد. و از جمله بحرانهای دیگر می توان دزدی، آتش سوزی و زلزله را در مورد انبار نام برد که با بیمه کردن انبار و همچنین بیشتر کردن امنیت در امر حراست می توان تا درصد بالایی این مشکل را نیز رفع نمود.

محصولات و خدمات:

خدمات پس از فروش:

از جمله خدمات پس از فروش که به نوع خود تازگی دارد و مشتری را جذب می کند، این است که: تا مدت مشخصی از طریق این شرکت بدون اینکه مشکلی برای لوازم فروخته شده پیش آید چک (سرویس) شود. البته با هماهنگ کردن خریدار و مایل بودن وی انجام می گیرد به عنوان مثال یخچال فروخته شده تا سه سال، سالی یکبار چک (سرویس) شود. این نوع خدمات علاوه بر صرف هزینه کم، مشتری گرایی بالای می تواند داشته باشد.

از جمله خدمات دیگر می توان موارد ذیل را نام برد:

-سرویس رایگان

-قرعه کشی و اهداء جوایز به خریداران

-تعویض و یا پس گرفتن لوازم در صورت داشتن کوچکترین ایراد و مشاهده کردن خریدار

در هنگام تحویل گیری محصول

-نصب وسایل (در صورت نیاز)

-پرداخت خسارت در صورت دیر ارسال کردن لوازم نسبت به موعد مقرر

همانطور که می دانیم تبلیغات نقش موثری دارد و ما می توانیم با معرفی سایت شرکت از

طریق رسانه ها (تلویزیون، رادیو) روزنامه ها، کارتهای تبلیغاتی و ... مردم را از بودن همچنین

امکاناتی خبردار کرد.

در صفحات بعد نظریه چند تن از افراد جامعه را نسبت به این اقدام می خوانیم.