

رمز طلایی تجارت الکترونیکی

کپی برداری بدون ذکر نام منبع مجاز نیست

هنگامیکه قیمت سهام یک شرکت کوچک که از تجارت الکترونیکی بهره می برد در مدت زمانی کوتاه رشد چشمگیری می نماید

سرمایه گذاران با پرسشهای زیر مواجه می شوند: آیا استفاده از

اینترنت در داد و ستد برای یک خرده فروش به سهولت انجام

پذیر است؟ مارک تجاری یک کالا که در تبلیغهای مکتوب

وتلویزیونی فراگیر شده است، در صورت استفاده از تجارت

الکترونیکی چقدر ارزش دارد؟

شرکتی تا چند ماه پیش یک خرده فروش مجموعه های موسیقی

آرام و مشهور بود که از کانالهای مستقیم و مرسوم، یعنی رادیو

و برنامه های دیروقت شبانه تلویزیون ، برای تبلیغات استفاده می

کرد. اما در اول ماه مه امسال اقدام به تاسیس سایت وب کرد

و اعلام نمود که آینده کاری اش بر اساس استفاده از اینترنت

شکل خواهد گرفت. با وجود اینکه بیش از ۶۰ سایت مربوط به

خرده فروشان موسیقی، تا آن زمان بر روی اینترنت ایجاد شده بود،

سرمایه گذاران سهام شرکت مورد نظر را بصورت کلان خریداری

کردند.

البته این اولین شرکتی نبود که بجای بازاریابی مستقیم از تجارت

الکترونیکی استفاده می کرد. چنانچه علاوه بر شرکتهای بزرگ و

کوچکی که قبل از این به استفاده از اینترنت روی آورده بودند،

حتی خرده فروشان نرم افزارهای کامپیوتری نیز بودند که به جای

تمام فروشگاههای خود، سایت وب را جایگزین کردند.

شرکتهای متفاوتی با کالاهای متفاوت، از سیگار گرفته تا عطر، و با

مارکهای تجاری مشهور و فراگیر همین مسیر را انتخاب نمودند.

این شرکتهای معتقدند که بدلیل معروفیت مارک تجاری خود با

وجود استفاده از تجارت الکترونیکی نیز همچون قبل سود بسیاری

خواهند برد. از آنجائیکه وب برای خرده فروشان موقعیتهای

فروش جدید و بسیار گستردهای بوجود می آورد، ارائه مارکشان

به دنیای الکترونیکی عاقلانه خواهد بود. اما این اقدام برای بسیاری از

آنها شوک آور نیز بود چراکه قوانین خرده فروشی اینترنت،

چنانکه در زیر ملاحظه می کنید، منحصر به فرد هستند.

قانون اول: سعی نکنید محصول خود را به مشتریانی که می خواهند

قبل از خرید آن را لمس یا بو کنند بفروشید. اگر مشتریان کالای

شما را قبلاً خریداری ننموده یا واقعاً به مارک شما اطمینان ندارند

فروختن کت های کشمیری، انواع عطر یا سیگارهای عطر دار را

فراموش کنید . کالاهایی که نیاز به واریسی دقیق دارند نیز مشکل

ساز هستند. مثلاً کمتر کسی حلقه ازدواج را از روی یک تصویر

کامپیوتری می خرد.

قانون دوم: باید هزینه های حمل و پست کالا نسبت به قیمت آن

به اندازه معقولی کم باشد. در این صورت داد و ستد کالاهایی که

دارای ارزش بالا، اندازه کوچک و وزن کم هستند ارجحند. بنابراین

غذاهای کنسرو شده و ارزان نمی توانند برای این امر به صرفه

باشند.

- نکته مهمتر در اینترنت اینست که اگر کسی به داد و ستد با

استفاده از تجارت الکترونیکی می پردازد، باید در حالت ایده آل

بتواند کالای بیشتری نسبت به همکارش که از سایت وب استفاده

نمی‌کند عرضه نماید. چرا که بعنوان مثال کتابفروشیهایی که دارای

سیستم بلاگ (On-line) هستند امکان جستجوی عنوان

و موضوع را به مشتریان می‌دهند و در نتیجه قابلیت ارائه

پیشنهادهای بیشتری به آنها دارند در حالیکه در مغازه

های کتابفروشی چنین امکانی موجود نیست.

- قانون نهایی: بخاطر داشته باشید که جستجوگران وب عمدتاً

جوان، مرد و کامپیوترگرا می‌باشند. به همین دلیل است که خرده

فروشان نرم افزار اینترنت بیش از گالریهای هنری مورد بازدید

قرار می‌گیرند.

parsi e-book
WWW.PARSIBOOK.4T.COM

با توجه به موارد فوق می توان گفت که شرکت مورد نظر در این

مقاله تمام قوانین فوق را رعایت کرده بدین معنی که اولاً دیسکهای

فشرده می فروشند که قبل از خریداری احتیاج به لمس کردن و بو

کردن ندارند. ثانیاً هزینه حمل یک دیسک فشرده در مقایسه با

قیمتش معقول است، چرا که کوچک و سبک است. در ضمن به دلیل

سابقه ای که این شرکت در بازاریابی مستقیم دارد می تواند علاوه

بر بهره گیری از آن از مزایای داد و ستد وب نیز بهره برد. در

صورتیکه سایر رقبا که از اینترنت استفاده نمی کنند این امکان را

ندارند. از جمله این مزایا آن است که هر کس می تواند از طریق

اینترنت قبل از خریداری آهنگها، به آنها گوش دهد

و حتی آهنگهای مورد علاقه اش را بصورت سفارشی بر روی یک

دیسک فشرده جمع نماید. به این دلیل تجارت این شرکت با

استفاده از وب بسیار مناسب بنظر می آید.

شرکت فوق سایت وب خود را در کنار شماره تلفنهای خود بطور

سنتی در تلویزیون و رادیو تبلیغ می کند که این شروع مناسبی

برای تبلیغات به روش جدید شرکت بوده و مسلماً رسانه های

سنتی می توانند کمخوبی در این راستا باشند.

مسلم است که تبلیغ روی وب بسیار مهم بوده و تبلیغات سنتی و

مارک سازی نمی تواند جایگزین آن شود و در صورتیکه این

شرکت بودجه کافی جهت تبدیل تمام تبلیغات رادیویی و آخر وقت

شبانہ تلویزیونیش به تبلیغ بر روی وب های بسیار معروف

اختصاصی دهد می تواند انتظار سود بسیاری را داشته باشد.