



پنج دلیل برای مهاجرت از فروش سنتی به فروش اینترنتی

مقدمه

امروزه با توجه به راه یافتن اینترنت در همه خانه‌ها، رونق فروش اینترنتی دوچندان شده است و هر کسب‌وکاری نیاز به داشتن یک وبسایت یا صفحه‌ای در شبکه‌های اجتماعی است تا از این طریق محصولات خود را به نمایش گذاشته و بفروشد. کسب و کارها باید به دنبال راهکاری برای حرکت به سمت فروش اینترنتی باشند. بسیاری از مردم دیگر حاضر نیستند ساعت‌ها در ترافیک و شلوغی سپری کنند تا خرید خود را انجام دهند، درحالی‌که با صرف زمان کمتر و بدون خستگی قادر به تهیه محصولات مورد نظرشان از طریق اینترنت هستند. علاوه بر آن خرید اینترنتی مزایای بی‌شمار دیگری نیز دارد. در این نوع از خرید مشتری می‌تواند چندین محصول را در یک زمان مشاهده و مقایسه کند، مجبور به سر و کله زدن با فروشنده نیست و بسیاری از مزایای دیگر نیز برای مشتری وجود دارد.

با ما همراه باشید تا مزایای فروش اینترنتی را بررسی کنیم. در پایان این مقاله شما هم با ما هم‌عقیده خواهید بود که به یک سایت برای فروش اینترنتی محصولات خود نیاز دارید و بهتر است که از فروش سنتی به سمت فروش اینترنتی حرکت کنید.

1- عدم محدودیت زمانی

شاید جذاب‌ترین ویژگی فروش اینترنتی برای مشتریان عدم محدودیت زمانی آن باشد. به این معنا که نیازی نیست حتماً در ساعات کاری به سایت مراجعه تا سفارش خود را ثبت کنند، بلکه می‌توانند در هر ساعت از شبانه‌روز اقدام به ثبت سفارش کنند.

این ویژگی به‌خصوص برای افراد شاغل و پرمشغله که در طول روز زمان کافی برای خرید ندارند، مناسب است. بنابراین فروشندگانی که یک وب‌سایت برای فروش محصولات خود دارد، سفارش‌های بیشتری دریافت می‌کند و در نتیجه سود بیشتری حاصل می‌شود.

2- انتخاب راحت‌تر محصولات/خدمات

افراد برای خرید یک محصول در فروشگاه‌های فیزیکی احتمالاً مجبور هستند کل فروشگاه را زیر پا بگذارند و همه برندها را بررسی کرده تا بالاخره محصول موردنظر با ویژگی‌های دلخواه را بیابند. البته این احتمال نیز وجود دارد که در پایان موفق به انجام این کار نشوند. اما در فروش اینترنتی به راحتی و با چند کلیک محصول را پیدا کرده و این امکان را دارند که تمامی محصولات مشابه را با آن مقایسه کنند. به علاوه برخی فروشگاه‌های اینترنتی امکان پرداخت در محل هم دارند که این امر موجب اطمینان بیشتر به آن‌ها می‌شود. همچنین افراد می‌توانند به سایت‌های مختلف سر بزنند تا محصولی را بیابند که شامل تخفیف شده است و از این طریق سود بیشتری در خرید داشته باشند.



امروزه اکثر افراد راحت طلب شده و تمایل به انجام هرچه راحت تر کارها دارند. بنابراین از یک فروشگاه اینترنتی با ویژگی‌های مذکور استقبال کرده و آن را به فروشگاه‌های سنتی ترجیح می‌دهند. لازم به ذکر است که در فروش اینترنتی می‌توان هر محصول از هر نوعی را در یک سایت عرضه کرد. بسیاری از سایت‌ها محصولات خوراکی، آرایشی، الکترونیکی و غیره را به فروش می‌رسانند. در مقابل، کمتر فروشگاه سنتی وجود دارد که تنوع بالایی از محصولات از لحاظ دسته‌بندی را موجود داشته باشد.

3- هزینه راه‌اندازی کمتر

برای راه‌اندازی یک فروشگاه سنتی فرد باید هزینه‌های زیادی را متحمل شود. از جمله آن‌ها هزینه اجاره یا خرید محل فروشگاه، هزینه خرید تجهیزات مورد نیاز، حقوق کارمندان و سایر هزینه‌های مرتبط است.

[illegible]

4- امکان پرداخت آنلاین و آنی

5

اما در فروش اینترنتی احتمال چنین مواردی بسیار کاهش می‌یابد و در برخی موارد از بین می‌رود. خریداران پس از افزودن محصولات به سبد خرید و نهایی کردن خرید خود، مجبور به پرداخت هزینه به صورت آنلاین هستند. در واقع آن‌ها پیش از آن‌که محصولی به دستشان برسد باید هزینه آن را به‌طور کامل پرداخت نمایند. در این حالت خریدار امکان تخفیف، نسبه‌گرفتن و سایر موارد را نخواهد داشت.

البته در برخی فروشگاه‌ها امکان پرداخت درب منزل نیز وجود دارد. اما حتی در این صورت هم فرد خریدار می‌داند که باید هزینه کامل محصولات را بپردازد و قادر به تخفیف گرفتن و کارهایی از قبیل نیست.

5- توسعه سریع کسب و کار

اگر صاحب یک فروشگاه سنتی تمایل به داشتن شعب متعدد در سراسر شهر یا کشور داشته باشد، باید سرمایه بسیار زیادی در اختیار داشته باشد و حتی در صورت وجود سرمایه کافی، باز هم ریسک عدم موفقیت و زیان کردن بسیار زیاد خواهد بود.



با داشتن یک سایت و استفاده از فروش اینترنتی افراد از سراسر کشور قادر به خریداری محصولات آن سایت خواهند بود. حتی در برخی موارد می‌توان محصولات را برای کشورهای دیگر هم ارسال کرد. همچنین با داشتن یک فروشگاه اینترنتی، می‌توانید با سایر برندها و فروشندگهای دیگر نیز همکاری کنید. در واقع می‌توانید با عقد قرارداد، محصولات افراد دیگر را نیز در سایت خود به فروش برسانید. این امر باعث بالا رفتن تنوع و در نتیجه جذب مشتریان بسیار زیادی برای شما خواهد شد. علاوه بر آن در صورتی که با برندهای معروف و شناخته شده همکاری کنید، از اعتبار آنها استفاده می‌کنید تا بازدید سایت خود را بالا برده و مشتریان بیشتری جذب کنید.

نتیجه گیری

امروزه فروش اینترنتی رونق زیادی پیدا کرده است و دلیل عمده آن این است که این نوع از کسب و کار بیشتر از هر کسب و کار دیگری در معرض دید افراد جامعه است. یعنی کاربران زیادی از سراسر کشور در خانه‌های خود محصول شما را می‌بینند و این احتمال وجود دارد که حتی اگر نیازی به آن نداشته باشند، اقدام به خرید از شما کنند. برای داشتن یک کسب و کار موفق اینترنتی لازم است ابتدا سایتی با ظاهر و کاربرد حرفه‌ای طراحی کنید و سپس اقدام به تبلیغات برای آن کنید. هرگز قدرت تبلیغات را برای جذب مشتریان بیشتر به سایت خود دست کم نگیرید. از راه اندازی یک فروشگاه اینترنتی ترسی نداشته باشید و مطمئن باشید که به استفاده از فروش اینترنتی خواهید بود و گاهی اوقات حتی **کسب درآمد بدون سرمایه** نیز از طریق اینترنت امکانپذیر است.