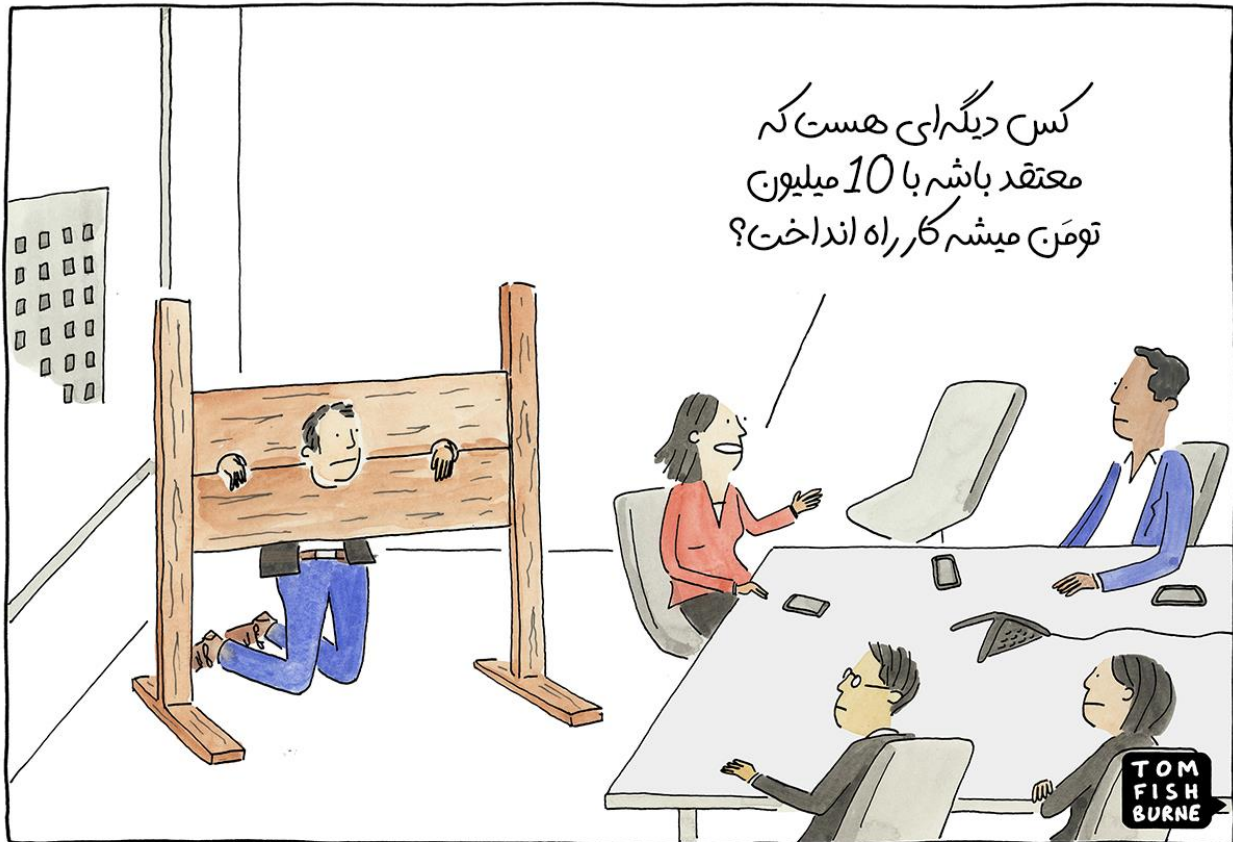


راه اندازی کسب و کار با کمترین هزینه

یه سوال، اگه همین الان بخواین یه فروشگاه راه اندازی کنین، چقدر سرمایه نیاز دارین؟ خب **تو کمترین حالت** برای اجاره مغازه، تامین محصول، استخدام نیرو و... یه چیزی بین 50 تا چند صد میلیون تومان بودجه نیاز دارین. مساله اینجاست که خیلی از ما چنین پولی رو نداریم و مسلماً قید راه اندازی کسب و کار رو می‌زنیم.

اما اگه یه روشی رو به شما آموزش بدم که **حدوداً با 10 میلیون تومان** بتونین کسب و کارتون رو راه اندازی کنین چی؟! دراپ شیپینگ دقیقاً همین روش جدید و بی نظیره که قراره اینجا از سیر تا پیازش رو یاد بگیرین.



دراپ شیپینگ چیه؟

فرض کنین من دوست دارم یه فروشگاه لوازم کوهنوردی داشته باشم، اما خب نه هزینه کافی برای اجاره مغازه دارم و نه انقدر سرمایه که بتونم یه سری محصول رو بخرم. پس می‌رم سراغ آقای سعادت که خودش یه فروشگاه بزرگ محصولات کوهنوردی داره. حالا با هاش توافق می‌کنم که در ازای فروش محصولاتش یه میزان مشخصی به من سود بده.

بعد، از محصولاتش عکاسی می‌کنم و می‌ذارم داخل وب سایتم. از اون به بعد، به محض اینکه مشتری محصولی رو از من خرید، با فروشگاه آقای سعادت تماس می‌گیرم و اطلاعات مشتری مثل شماره تماس، آدرس و... رو براش از طریق واتس اپ ارسال می‌کنم. از اون طرف هم آقای سعادت محصول رو بسته بندی می‌کنه و با مشخصات من برای مشتری ارسال می‌کنه.

فقط می‌مونه نحوه حساب و کتاب با آقای سعادت که همون لحظه براش کارت به کارت می‌کنم. در کل به این فرایند می‌گن: **دراپ شیپینگ!**

پس تفاوت دراپ شیپینگ با فروش عادی اینه که **عملا نیازی به سرمایه برای اجاره انبار، مغازه یا حتی خرید جنس نداریم.** حتی دیجی کالا هم با بعضی از فروشندگه‌ها به شکل دراپ شیپینگ همکاری می‌کنه و بعضی از محصولاتش که می‌فروشه رو اصلا داخل انبار خودش نداره. در واقع این محصولات رو فروشنده با بسته بندی دیجی کالا برای مشتری ارسال می‌کنه.

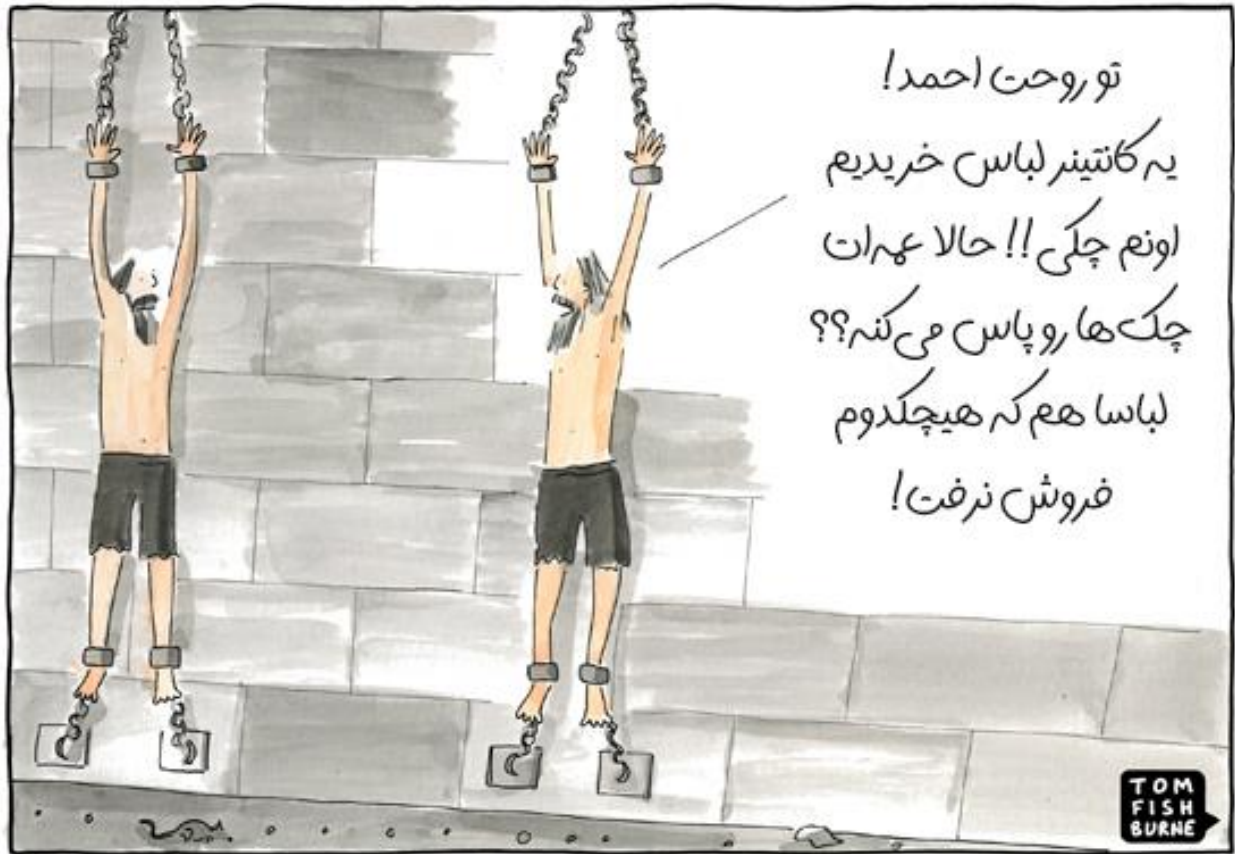


دراپ شیپینگ چه خوبی‌هایی داره؟

✓ سرمایه خاصی نهی خود:

تنها چیزی که نیاز دارین به وب سایته. البته خود وب سایت هم مسلمانا هرینه داره اما نه اونقدر که فکر کنین عدد بالایی باشه. به عنوان مثال حدودا با 10 میلیون تومان می‌تونین بهترین فروشگاه اینترنتی رو داشته باشین. (گول رقم‌های عجیب و غریب طراحی سایت رو نخورین)

در واقع اصلا نیازی نیست مبلغی رو به عنوان سرمایه در گردش داشته باشین. چون شما پولی که از مشتری می‌گیرین رو بعد از کسر سود، به تامین‌کننده یا تولیدکننده پرداخت می‌کنین.



✓ خیلی راحت می‌تونین شروع کنین:

اینجا دیگه یه سری از چالش‌هایی که اکثر کسب و کارها باهاش دست و پنجه نرم می‌کنن، به صورت خودکار حذف می‌شن. مثلاً:

- دیگه نیاز نیست دائماً با محصولات فیزیکی سر و کار داشته باشین!
- از شر انبارداری راحت می‌شین!
- با مشکلات بسته‌بندی روبرو نیستین!
- حمل سفارشات از شما زمان نمی‌گیره!
- برای حسابداری به مشکل نمی‌خورین!
- هزینه‌های اضافی مثل اجاره مکان، بیمه، حقوق پرسنل، مالیات و ... ندارین!



✓ تقریبا از هر جایی می‌تونین کسب و کارتون رو مدیریت کنین:

فقط کافیه یه گوشی موبایل و اینترنت پر سرعت داشته باشین (اگه هم یه سیستم کامپیوتری داشته باشین که بهتر). در واقع هر نقطه از این کره خاکی که باشین، می‌تونین کسب و کارتون رو مدیریت کنین. حتی لب ساحل.



✓ برای انتخاب محصول دستتون بازه:

فرض کنین می‌خواین برای فروشگاه فیزیکی خودتون از عمده‌فروش جنس بخرین. خب مسلما باید به یه سری از موارد مثل بودجه، ذائقه مشتری، محدودیت فضای مغازه و خیلی چیزای دیگه دقت کنین. اما وقتی که می‌خواین به فروشگاه اینترنتی خودتون محصول اضافه کنین، باید به چه چیزایی دقت کنین؟ تقریبا هیچی!

✓ امتحان کردنش خیلی راحت:

اصولا کسانی که کاسب هستند یا حداقل به مقدار در مورد تجارت مطالعه کردن، ترجیح می‌دن برای شروع یک کسب و کار یا حتی اضافه کردن یک دسته محصول به فروشگاه، اول تست کنن تا خیالشون راحت باشه.

خب یکی از خوبی‌های دراپ شیپینگ اینه که به شما اجازه می‌ده **با کمترین ریسک ممکن**، محصول یا محصولات مورد نظرتون رو تست کنین و در صورتی که بازخورد خوب بود، کسب و کارتون رو گسترش بدین.

✓ ریسک خیلی کمی داره (تقریبا صفره):

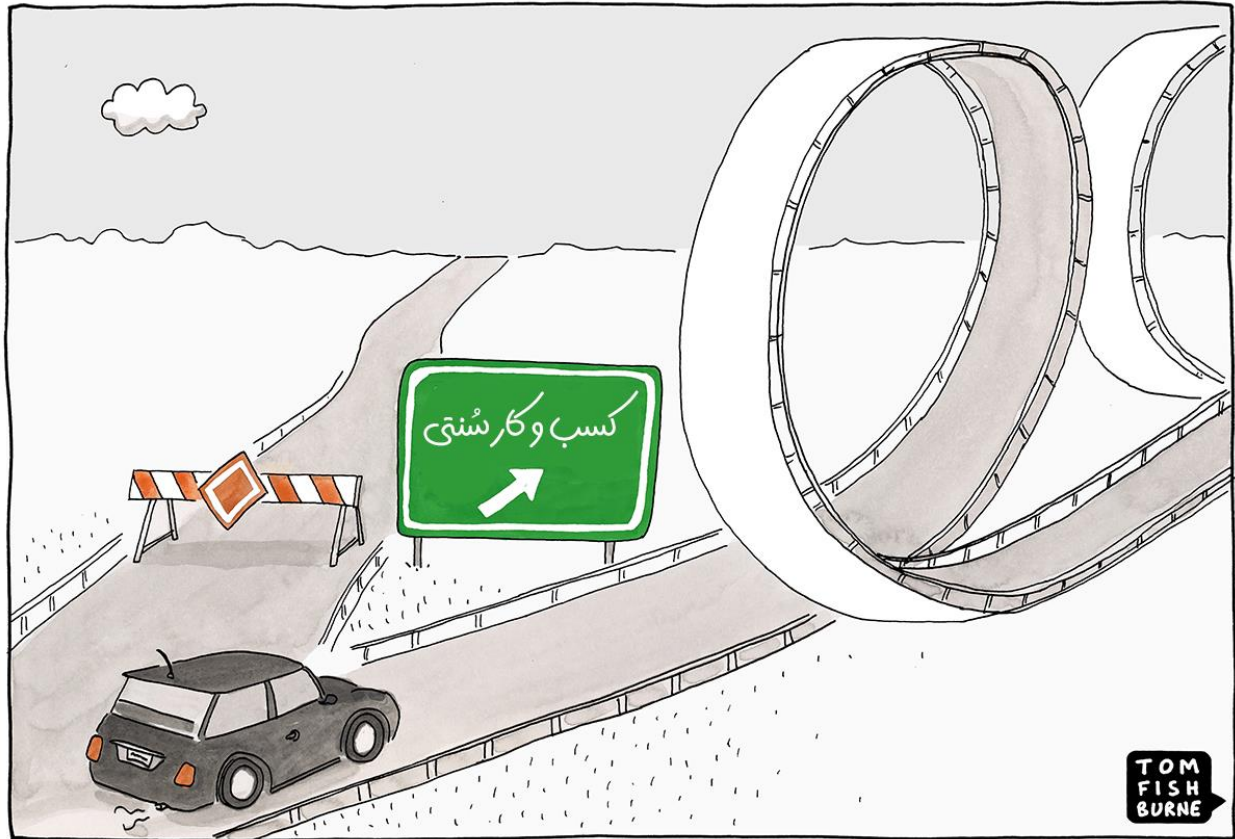
به نظرتون شکست خوردن توی کسب و کار سنتی چقدر ضرر مالی داره؟ حالا شکست خوردن توی یک کسب و کار آنلاین که با روش دراپ شیپینگ داره کار می‌کنه چطور؟

تو بدترین حالت حتی اگه شکست هم بخورین، تنها ضرری که دادین، چند ماه زمانی بوده که براش صرف کردین. نکته جالب اینکه حتی بعد از شکست خوردن می‌تونین از وب سایتی که دارین، به استفاده دیگه کنین! پس در واقع ضرری نکردین!

✓ گسترش دادنش آسونه:

فرض کنین توی کسب و کار عادی تون بعد از یه مدت فروشتون 3 برابر شده. خب توی چنین شرایطی قطعاً باید به فکر گسترش کسب و کار باشین. حالا باید چیکار کنین؟

- انبار رو بزرگتر کنین
- فروشگاه رو بزرگتر کنین
- نیروی جدید استخدام کنین
- محصولات بیشتری بخرین
- ...و



اما وقتی که به صورت دراپ شیپینگ فعالیت می‌کنین، هیچ کدوم از این چالش‌ها رو ندارین و قرار نیست کار خاصی انجام بدین!

فقط **شاید** نیاز باشه یکم زیر ساخت‌های وب سیاتون رو گسترش بدین، که این هم با پرداخت یه هزینه خیلی کم به شرکت طراحی سایت، انجام می‌شه.

تا اینجا که همش صحبت از خوبی بود، حالا دراپ شیپینگ بدی هم داره؟

مسلما هر روش راه‌اندازی کسب و کار، علاوه بر مزایای خودش، یه سری معایب هم داره. اما در مورد دراپ شیپینگ **حتی این معایب به نظر چیز بزرگی نیستن** و در نهایت می‌فهمیم که مزایایاش نسبت به معایبش خیلی بیشتر هستن!

✗ حاشیه سود به مقدار کمه:

مهم‌ترین ایرادِ روش دراپ شیپینگ، اینه که **حاشیه سودش پائینه**. در واقع با توجه به اینکه محصول رو از یه فروشنده دیگه به شکل تکی می‌گیریم، سود پایینی هم بدست میاریم. این موضوع مخصوصاً در مورد محصولاتی که قیمتشون برای مشتری اهمیت داره، یه مقدار چالش برنگیزه. پس برای رفع این چالش بهتره سراغ کالاهایی بریم که حاشیه سودشون بیشتر باشه.

به یه نکته دقت کنین! همیشه هم برای مخاطب قیمت اهمیت نداره و خیلی از خریداران از جمله خود من، پشتیبانی مشتریان، ظاهر سایت و رفتار مناسب رو همراه با کمی قیمت بیشتر ترجیح می‌دهم. علاوه بر این، به نظر من این همه مزیتی که دراپ شیپینگ در کاهش هزینه‌های کسب و کار داره، روی این عیب سرپوش می‌ذاره.

✗ بررسی موجودی کالا به مقدار سخته:

فروشگاه‌هایی که با روش دراپ شیپینگ محصولات رو می‌فروشن، ممکنه با مشکل موجودی کالا روبرو بشن. در واقع با توجه به اینکه خیلی مواقع فروشنده اصلی، موجودی محصول مورد نظر رو تعوم می‌کنه، ممکنه مشتری محصولی رو از شما بخره که نه خودتون اون رو موجود دارید و نه فروشنده اصلی.

البته این مشکل غیر قابل حل نیست، مثلاً می‌تونین هر روز صبح موجودی محصولات رو با موجودی فروشگاه اصلی چک کنین و مطمئن بشین که همه محصولات موجود هستن. اما خب در هر صورت این کار هم یکم دردسر داره.

✗ قیمت فروش محصولات تغییر می‌کنه:

ممکنه مشتری محصول رو با قیمت قبلی از شما بخره اما تامین‌کننده، اون را با قیمت جدید به شما عرضه کنه. برای رفع این مشکل هم باید از تامین‌کننده بخواین هر تغییر قیمتی رو به شما اطلاع بده، حتی می‌تونین خودتون هر روز قیمت‌ها رو با تامین‌کننده چک کنین.

✘ بعضی وقتا تامين کننده اشتباه می‌کنه:

حتی سایت دیجی کالا هم با اون عظمتش بارها در ارسال محصولاتش به مشتریان خطاهایی رو مرتکب شده. خب این قطعا برای شما هم پیش میاد و ممکنه بارها مجبور بشین به دلیل اشتباه تامين کننده در ارسال محصول به مشتریان، جوابگو باشین.

خب رسیدیم به آخر مقاله. تو این مقاله اول از همه متوجه شدیم که دراپ شیپینگ چیه و با خوبی‌ها و بدی‌هاش آشنا شدیم. احيانا اگه سوال دارين می‌تونين پرسين. اصولا منو اينجاها می‌تونين پیدا کنين:

[پیچ اینستاگرام: reza_khani_webdesign](mailto:reza_khani_webdesign)

[آدرس وب سایت: www.webnotech.info](http://www.webnotech.info)

شماره تماس: 021-91030932

شماره موبایل: 09172459451 – 09196558015

واتساپ: 09172459451