

چگونه کالای فروشگاه خود رو به صورت آنلاین بفروشیم؟

برای اینکه بتوانیم یک کالا رو به صورت آنلاین بفروشیم راه‌های زیادی وجود داره که تو این مقاله سعی می‌کنم هر کدام از روش‌ها رو به صورت جداگانه به همراه مزایا و معایب خاص خودشون توضیح بدم.



1- فروش آنلاین به وسیله راه اندازی فروشگاه اینترنتی

اگر از هر مشاور فروش بپرسیم که بهترین راه برای فروش اینترنتی کالا کدومه؟ قطعاً بهتره میگه: **راه اندازی فروشگاه اینترنتی**. در واقع با ایجاد فروشگاه اینترنتی می‌تونیم محصولات خودتون رو به صورت کامل همراه با تصویر و فیلم به مردم معرفی کنیم و با استفاده از بازاریابی اینترنتی فروش خودتون رو تجربه کنیم. اما مسلماً راه اندازی فروشگاه اینترنتی چالش‌های خاص خودش رو داره.

✓ مزایای راه اندازی فروشگاه اینترنتی:

قطعاً یکی از مهمترین مزایای راه اندازی فروشگاه اینترنتی اینه که **کاملاً مستقله** و مالکیت صد در صدش با خودتونه. در واقع مثل شبکه‌های اجتماعی نیست که نگران فیلتر شدن یا مسائل دیگه باشین.

دومین مزیت فروشگاه اینترنتی اینکه هر زمان که دوست داشته باشین میتونین کسب و کارتون رو گسترش بدین. به عنوان مثال میتونین برای شروع، یه فروشگاه اینترنتی کوچیک راه اندازی کنین و یه تعداد محصول داخلش قرار بدین و کم کم تنوع محصولات رو بیشتر کنین. حتی بعد از یه مدت میتونین برای ترغیب کردن مردم به خرید، کارهای مختلفی رو داخل وب سایتتون انجام بدین. به عنوان مثال شاید تصمیم بگیرین که گردونه شانس راه‌اندازی کنین، جایزه بدین، کد تخفیف ارائه بدین و هزارتا کار دیگه. در واقع هر کاری که دوست داشته باشین رو می‌تونین داخل وب سایتتون پیاده سازی کنین.

✗ معایب راه اندازی فروشگاه اینترنتی:

تنها عیبی که راه اندازی فروشگاه اینترنتی داره اینه که زمان بر هست. خیلی از مردم فکر می‌کنن اگه همین امروز فروشگاه اینترنتی خودتون رو راه اندازی کنن، بعد از یک ماه تمام محصولاتتون فروش می‌ره.

مسلماً بزرگترین سودی که راه اندازی فروشگاه اینترنتی می‌تونه برای شما داشته باشه اینه که با کلید واژه‌های مربوط به کسب و کارتون داخل گوگل رتبه بگیرین و از این طریق آدما بیشتر با شما آشنا بشن و ازتون خرید کنن. اصطلاحاً ما به این کار می‌گیم سئو. که سئو یه فرایند زمانبره و حداقل 5-6 ماه طول می‌کشه تا نتیجه بده.

2- فروش محصولات از طریق فروشگاه های اینترنتی واسط:

اگه به هر دلیل نتونستین فروشگاه اینترنتی خودتون رو راه اندازی کنین، میتونین به جاش از طریق وب سایت‌های واسط محصولات خودتون رو به صورت اینترنتی بفروشین. قضیه از این قراره که یه سری از وبسایت‌ها مثل دیجی کالا، ایسام و با سلام این امکان رو به شما می‌دن که بتونین غرفه خودتون رو ایجاد کنید و محصولات خودتون رو بفروشین.

✓ مزایای فروش از طریق سایت‌های واسط:

بزرگترین مزیتشون اینه که اصولاً این وب سایت‌ها میزان بازدید بالایی دارن و احتمال دیده شدن محصولات شما زیاده.

✗ معایب فروش از طریق سایت‌های واسط:

بزرگترین ایرادی که این وب سایت‌ها دارن اینه که شما مجبورین بابت هر فروش به اونا پورسانت بدین و احتمالاً هر سال درصد پورسانت رو افزایش میدن 😊

دومین ایرادی که فروشگاه‌های اینترنتی واسط دارن اینه که بیشتر برای فروشنده‌های عمده مناسب هستن، نه برای فروشنده‌های خرده و خانگی! چون اصولاً فروشنده‌هایی که قیمت فروش پائین‌تری داشته باشن، بیشتر دیده می‌شن.

3- استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای فروش آنلاین:

همونطور که می‌دونین، افراد زیادی هستن که از طریق شبکه‌های اجتماعی مثل اینستاگرام دارن محصولات خودشون رو می‌فروشن و حتی بعضی از اونا واقعا فروش خوبی دارن.

✓ مزایای فروش از طریق شبکه‌های اجتماعی:

بزرگترین مزیتی که شبکه‌های اجتماعی دارن اینه کاملاً رایگان هستن و کار کردن با اونا دانش خاصی رو نیاز نداره. از طرفی مخاطبای زیادی هم دارن.

✗ معایب فروش از طریق شبکه‌های اجتماعی:

بزرگترین ایرادشون اینه که امکاناتی که شما به عنوان فروشنده بهشون نیاز دارین رو در اختیارتون قرار نمی‌دن. به عنوان مثال زمانی که مشتری تصمیم میگیره محصولی رو از شما خریداری کنه، باید حتماً بهتون پیام بده و ازتون موجودی بگیره تا اگه موجود باشه مبلغ رو براتون کارت به کارت کنه و فیش

واریزی رو براتون ارسال کنه. بعد از اون شما باید مشخصات خریدار رو ازش بگیرید و بسته رو براش ارسال کنید. خب تمام این کارها رو یه وب سایت به صورت خودکار می‌تونست براتون انجام بده و اینجوری نمی‌تونین توی خواب هم درآمد داشته باشینو همیشه یه نفر باید پاسخگو باشه.

دومین ایرادشون اینه که همیشه باید نگران این باشین که چه اتفاقی برای این شبکه‌ها می‌افته. به عنوان مثال همین اواخر که اینستاگرام فیلتر شد، خیلی از کسب و کارها که تمام تمرکزشون رو گذاشته بودن روی اینستاگرام، درآمدشون صفر شد.

خب رسیدیم به آخر مقاله. تو این مقاله با روش‌های فروش آنلاین کالا آشنا شدیم و خوبی و بدی هر کدومشون رو به صورت مجزا گفتیم. اچیانا اگه سوال دارین می‌تونین پرسین. اصولا منو اینجاها می‌تونین پیدا کنین:

پیج اینستاگرام: [reza_khani_webdesign](https://www.instagram.com/reza_khani_webdesign)

آدرس وب سایت: www.webnotech.info

شماره تماس: 021-91030932

شماره موبایل: 09172459451 – 09196558015

واتساپ: 09172459451