Ecommerce Business Advice

ინტერნეტ ბიზნესი (E-COMMERCE)  
Dali Khokhobashvili, EA

June 14, 2018

რა გჭირდებათ ინტერნეტ ბიზნესის დასაწყებად?  
ერთი შეხედვით ინტერნეტ ბიზნესის დაწყება ადვილია, რადგან თქვენ თავიდან აიცილებთ ოფისის რენტის და ინვენტორის შენახვის, გაყიდვის ხარჯებს., დასაწყისში ნაკლები ფული გჭირდებათ, და თქვენი მომხმარებელთა სიაც არაა შეზღუდული ადგილმდებარეობით, მაგრამ მეორე მხრივ, არ უნდა დაგავიწყდეთ რომ უფრო დახვეწილ კონკურენტებთან მოგიწევთ კონკურენცია და მჭიდრო ინტერნეტ ბაზარზე არ გაქვთ დიდი არჩევანიც ფასების გაზრდაში, საგადასახდო აღრიცხვაც უფრო გამჭვირვალედ უნდა შეინახოთ, რაც არც ისე ადვილია.  
რით უნდა დაიწყოთ?  
იპოვე პროდუკქი, რასაც გაყიდი- ჩაატარე კვლევა ინტერნეტით, ნახე რა არის უფრო გაყიდვადი პროდუქტი და რის ყიდვას ერიდებია, რას აქვს დანაკარგების მეტი შანსი, და რა არის მოდური,  
შეაფასე შენი იდეა პროდუქზე როცა აარჩევ, ეცადე ის გაყიდო, რასაც უკვე იცნობ და არა კოსმოსური პროდუქტი, რაც დიდ რისკს შეიცავს.  
შეისწავლე და შეაფასე კონკურენტები, ბაზარი, დაააკავშირე რამდენიმე პროდუქტი ერთმანეთთან, რაღაცით ხომ უნდა დაიწყო!!!  
შეისწავლე მომწოდებლები, გაერკვიე პროცესში, დაუკავშირდი მომწოდებლებს და დაუსვი კითხვები.  
მოიპოვე პროდუქი და მის დასაყობებასა და შეფუთვაზე, ტრანსპორტირებაზე იფიკქე, დაგეგმე და სხვა შემფუთავი, დამსაწყობებელი ფირმები გამოიყენე, რაც უტყუარია (Amazon, E-bay)). ასევე ტრანსპორტირება მიანდე გამოცდილ ფირმებს. გაიარე უკვე გაკვალული გზებით. შეაფასე რა დაგიჯდება პროდუქტი, რამდენი უნდა იყიდო, რამდენს მოგცემენ კრედიტით,  
დაარეგისტრირე ბიზნესი, დაალაგე საგადასახადო გეგმა, გახსენი ბანკის ანგარიში, გაწევრიანდი მოვაჭრე ორგანიზაციებში სადაც გაყიდვაში მოგეხმარებიან, შექმენი ინტერნეტ მაღაზია, დაიქრავე პროფესიონალი ვებ გვერდისთვის, გააკეთე ლოგო,  
მოაგვარე ძებნის სისტემა. ინტერნეტ ბიზნესისთვის ძალიან მნიშვნელოვანია ინტერნეტით ძებნაში, GOOGL-ში თქვენი მაღაზია და პროდუქტი თავში ჩნდებოდეს. (Search Engine Optimization (SEO). დაარქვი ბიზნესს სახელი რომელიც პროდუქტთან ასოცირდება. კრიტიკული ელემენტი პროდუკტის ძებნადობის გასაადვილებლად არის პროდუკქის აღწერილობა და პროდუქტის ფოტო, ასევე დააყენეთ კლიენტებისგან თქვენი ბიზნესის, პროდუქტის და მომსახურების შეფასების სისტემა (STORE GRADER), რაც ერთგვარი რეკლამაცაა და ინდიკატორიც იმისა თუ როგორ მოსწონხართ კლიენტებს.  
იზრუნე მარკეტინგზე, რეკლამით, ემაილით, საკომისიოს შეტთავაზებით ვინც გაყიდვაში მოგეხმარებათ, ან ფასდაკლებით, უფასო ტრანსპორტირებით დიდ შეკვეთების დროს, მოაწყე ინტერნეტ ტური შენს მაღაზიაში, შეკქენი ნეტწვორქნგი კლიენტებთან და მომწოდებლებთან, გააკეთე ბლოგი სადაც თავის აზრს მოგაწვდიან.  
გაუკეთე არსებულ და მოპოვებულ ინფორმაციას ანალიზი.  
ინტერნეტ ბიზნესის აწყობას ახლავს ბევრი დამატებითი საფეხური, რომელიც ფიზიკურ მაღაზიის შექნას არ სჭირდება, ბევრი ძალისხმევა გჭირდებათ კონკურენტუნარიანი და მომგებიანი რომ დარჩეთ, მაგრამ, დაიმახსოვრეთ, თუ ყვლაფერს სწორედ გააკეთებთ, ინტერნეტ ბიზნესი უფრო ადვილი და მომგებიანია, რადგან კლიენტების სია შეუზღუდავია, არავის სჭირდება მოსვლა შორი მანძილიდან.  
და კიდევ,  
არ შეგეშინდეთ თქვენი წარმატების, უეცარი გაუიდვების ზრდის შემთხვევაში უკან არ დაიხიოთ, დაიქირავეთ მუდმივი თანამშრომელი, გაწვრთენით, დაიქირავეთ პერიოდულად პროფესიონალი. ბიზნესის გაზრდა ბუნებრივი პროცესია და თქვენ მარტო ვერ გაუძღვებით.

Dali Khokhobashvili, EA