れないもを

Đảm bảo các sản phẩm không thể bán được trong kho

のないでもをすることで、をさず、にげること。のようにをたず、のいにをつことでいをりえ、がいつでもをできるをってりげをきくする。「をるというとはのだとえる。

Bằng cách đảm bảo tồn kho với các sản phẩm có số lượng bán ít, người bán hàng không bỏ lỡ cơ hội bán hàng, và làm tăng tiền lãi. Vì có cửa hàng online nên không có cửa hàng thực thật, có kho lưu trữ ở khu vực có giá đất thấp, có nhiều loại sản phẩm, khách hàng lúc nào cũng trong tình trạng có thể mua sắm, nhờ đó có thể tăng tiền lãi. Có thể nói chiến lược này trái với chiến lược bán các sản phẩm phổ biến

用語に関連する語

パレートのとは quy tắc pareto

８０：２０などともわれる。「りげはのからまれる」というで、のはの要素から生み出されることを指す。

Còn gọi là quy tắc 80:20. Nguyên tắc là 80% doanh số đến từ 20% tất cả sản phẩm sinh ra và hầu hết toàn bộ đến từ 1 số yếu tố

なをうnhằm vao cho các sản phẩm thích hợp

ーでは、ーはあるが、がさいためがあまりをれていないもりえる。が気づきにくいところにがあると考える。

Trong Longtail, mặc dù có nhu cầu, thị trường nhỏ, nên tập trung vào lĩnh vực phù hợp, nơi mà các doanh nghiệp lớn không nỗ lực lắm. Tôi nghĩ rằng đây là 1 cơ hội kinh doanh mà doanh nghiệp khác khó nhận thấy.

によるが sự giới thiệu dựa trên lịch sử mua bán là quan trọng

のなどをにして、そのにめられるをすることをレコメンデーションと言い、のーにったをつけすをう。

Dựa trên lịch sử mua hàng trong quá khứ, việc hướng dẫn cho hàng hàng những sản phẩm được giới thiệu gọi là recommend( khuyên dùng), việc đó đóng vai trò tìm kiếm sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng