



BUSINESS CASE

ایجاد فروشگاه اینترنتی



فهرست مطالب

۳	تیم اصلی تهیه کننده مورد تجاری.....
۳	بررسی نواقص سیستم فروش سنتی.....
۴	بررسی موافقت ذینفعان.....
۴	مزایای فروشگاه اینترنتی از دیدگاه مدیران.....
۴	مزایای فروشگاه اینترنتی از دیدگاه خریداران.....
۵	مزایای فروشگاه اینترنتی از دیدگاه فروشندگان.....
۵	امکان سنجی ها.....
۶	مروری سریع بر مزایای کلی فروشگاه اینترنتی.....



تیم اصلی تهیه کننده مورد تجاری

افراد ذکر شده تهیه کنندگان مورد تجاری می باشند. این افراد پروژه یک فروشگاه اینترنتی را تجزیه و تحلیل کرده اند.

- شیرین طهماسبی

- میثم ولوئیان

بررسی نواقص سیستم فروش سنتی

در این قسمت قصد داریم نیازمندی هاییکه در سیستم خرید و فروش سنتی تامین نمیشود و از این رو بر آن شدیم تا این پروژه را شروع و راه اندازی کنیم را به تفصیل شرح دهیم.

امروزه در جهانی زندگی میکنیم که رقابت شدید برند های مختلف دنیا با یکدیگر، آنها را مجبور به عرضه محصولات گوناگون با ویژگی های خاص و منحصر بفرد کرده است. طبیعتاً مشتریان هم برای تامین نیاز های خود، تمایل دارند که با بررسی دقیق این محصولات و ویژگی های آنها، مناسبترین کالا را با توجه به نیازهایشان انتخاب و خریداری کنند. بررسی محصولات و مقایسه آنها با هم، نیازمند ساعت ها جستجو و بررسی است. این ها همه در حالیکه هیاهوی دنیای کنونی به کمتر کسی فرصت و اجازه بررسی و جستجو دقیق را میدهد و این امر میتواند منتهی به یک انتخاب ناشی از بررسی ناقص و یا غلط باشد که نتیجه ای جز اتلاف وقت و هزینه نخواهد داشت. لذا، نیاز به ارایه یک دسته بندی مناسب و دقیق از محصولات (با امکان فیلترینگ بر حسب نیاز های مشتری) و همچنین امکان مقایسه این محصولات با هم به وضوح احساس میشود.

از طرفی، استفاده از راه های مرسوم برای تهیه کالا های مورد نیاز، مانند مراجعه به مراکز خرید، فروشگاه ها و ... معمولاً نیازمند صرف هزینه هایی برای رفت و آمد چه از جنس زمان و



چه مادی است. این در حالیست که با ایجاد یک فروشگاه اینترنتی دیگر نیازی به صرف زمان های طولانی در ترافیک های شهری نیست.

در روش های سنتی، برای عرضه محصولات غالبا نیاز به تهیه و آماده کردن اماکن بزرگ برای فراهم کردن امکان بازدید مشتریان بود که قطعا تنها با صرف هزینه گزاف میسر بود. (هزینه مربوط به تهیه مکان، تعمیرات و نگهداری ساختمان و ...) در رویکرد فروش اینترنتی، اصلیتین نیاز تهیه یک مکان برای نگهداری اجناس و لوازم هست که قطعا نیاز به صرف هزینه به مراتب کمتری دارد.

نکته دیگر اینست که با استفاده از فروشگاه های اینترنتی، مرز های جغرافیایی به کل بی معنا میشوند. این در حالیست که در غیر این صورت، فروشنده ها تنها در یک محدوده خاص میتوانند کالا های خود را ارائه کنند و خریداران هم راهی جز انتخاب از بین آنها را ندارند.

بررسی موافقت ذینفعان

مزایای فروشگاه اینترنتی از دیدگاه مدیران

- ۱- کاهش هزینه های جانبی نظیر اجاره محل، هزینه ویتترین و انبار، فروشنده، خواب سرمایه و غیره در یک فروشگاه سنتی و سودآوری بیشتر
- ۲- به وسیله طیف وسیعی از خریداران با حداقل امکانات قابل دسترسی است.
- ۳- قالب بندی آن به گونه ای است که قابلیت توسعه و ارتقا در هر زمانی را دارد.

مزایای فروشگاه اینترنتی از دیدگاه خریداران

- ۱- هزینه رفت و آمد خریداران کاهش می یابد.
- ۲- حق انتخاب بیشتری در اختیار خریداران قرار می دهد.
- ۳- فروشگاه اینترنتی هیچ محدودیتی برای تعداد مشتریان ندارد.



۴- فروشگاه اینترنتی محدودیت مکانی ندارد و مشتریان می توانند از هر کجای می تواند خرید اینترنتی می کند.

۵- فروشگاه اینترنتی در هر لحظه از شبانه روز آماده سرویس دهی به مشتریان است.

۶- تحویل کالای خریداری شده درب منزل، بیمه بودن کالا و عدم مشکل حمل و نقل از طریق خرید اینترنتی

۷- عدم برخورد با ترافیک و کاهش آلودگی هوا

مزایای فروشگاه اینترنتی از دیدگاه فروشندگان

۱- فروشنده می تواند با استفاده از اینترنت فروش خود را در سطح گسترده ای توسعه دهد.

۲- ارائه کالا ها در فروشگاه های اینترنتی، یک ابزار تبلیغی مناسب در جهت فروش محصولات میباشد.

امکان سنجی ها

۱- انجام این پروژه، نیاز به در دسترس بودن مکانی، جهت استفاده به عنوان انبار دارد که به سهولت قابل تامین است.

۲- پس از راه اندازی پروژه نیاز به استخدام افراد زیر است:

- مدیر محتوای سایت

- وب مستر

- گروه برنامه ریزی

- گروه بازاریابی

۳- نیاز به وجود تامین کنندگانی محصولات که پس از انجام پروژه بعهده گروه بازاریابی است.



مروری سریع بر مزایای کلی فروشگاه اینترنتی

و اما از مزایای کلی فروشگاه اینترنتی میتوان به نکات زیر اشاره کرد:

- افزایش چشمگیر قدرت خریدار

امروزه تنها با یک کلیک، خریداران می توانند رقبا و محصولاتشان را با هم مقایسه کرده و پاسخ های خود را در کسری از ثانیه دریافت کنند.

دیگر نیازی به رانندگی تا فروشگاه و پارک، انتظار در صف اتوبوس و جر و بحث با فروشندگان نیست.

خریداران می توانند با دست به دست دادن به دیگران و افزودن حجم خریدشان، از تخفیف بیش تری بهره مند شود.

- دسترسی به انواع بیش تری از کالاها و خدمات

امروزه خریداران می توانند تقریباً هر آنچه را که می خواهند از طریق اینترنت سفارش دهند

مانند اثاثیه منزل، ماشین های شست وشو، مشاوره مدیریتی و حقوقی و دارویی. به عنوان مثال آمازون دات کام خود را بزرگ ترین فروشگاه کتاب با بیش از سه میلیون جلد کتاب معرفی می کند

شرایطی بوجو آورده که هیچ فروشگاه کتاب فیزیکی نمی تواند از پس آن برآید. به علاوه، خریداران قادرند این کالاها را از سرتاسر جهان سفارش دهند که این امر برای مردم کشورهایی که با قیمت های بالاسروکار دارند موقعیتی ویژه به حساب می آید. به این معنا که خریداران در کشورهای با هزینه و قیمت بالایی می توانند با سفارش کالاها و خدمات مورد نیاز به کشورهای ارزانتر از میزان هزینه های خود بکاهند.

