

# مصیبت‌های لجستیک برای فروشگاه‌های اینترنتی

## وبینار مشترک

### عادل طالبی و پشتون پورپزشک



پاسخ به پرسش‌های شما  
۲ آذر ۱۴۰۰

# اصلا لجستیک چی هست و چی نیست؟

ارزان ترین سرویس برای پرداخت در محل؟

کدام شرکت تسویه سریعتری دارد؟

مشتری های پرداخت در محل که ناجوانمردانه بعد ارسال

سفارش رو کنسل میکنند و فقط هزینه پست به شرکت

تحویل می کنند را چه کنیم؟

وزن محصولات در فروشگاه من زیاد هست در صورتیکه  
قیمت و حاشیه سود بالایی وجود نداره در چنین حالتی  
ارسال رایگان برای سفارش بیشتر از مبلغ مشخصی مثل  
۳۰۰ تومن منطقا زیان ده میشه چطور باید حلش کنم؟

محصولات شکستنی رو چجوری  
ارسال کنم سالم به دست مشتری  
برسه؟

۱. سوال من اینه که برای فروشگاه‌های اینترنتی محصولات حوزه‌های سنگین وزن و حساس مثل لوستر، مثل میز تلوزیون شیشه‌ای و هر آن چیزی که شکستی و سنگین هستند چطوری باید این حمل و نقل صورت بگیره با باربری یا خدمات دیگه؟ و هزینه ارسال چطوری باید برای این محصولات حساب بشه؟ آیا باید هزینه‌ای بابت تضمین ارسال سالم یا چیزی شبیه به این از مشتری گرفته بشه؟ در این صورت با توجه به هزینه‌ها سنگین لجستیک مشتری باز هم حاضره خرید کنه؟

۲. برای فروش محصولات کشاورزی مثل کود که وزن سنگینی داره ولی ممکنه با باربری بسته بندی هاش پاره بشه شما چه پیشنهادی میکنید که هم ارسالش به صرفه باشه هم درست و با کیفیت به دست مشتری برسه؟

برای فروشگاهی که تعداد ارسال روزانه‌ی بین ۵ تا ۱۰ بسته داره چه راهکارهای لجستیکی وجود داره؟



یکی از سرمایه‌های اصلی هر فروشگاه‌های چه آفلاین و چه آنلاین اعتبار آن و اعتمادی است که مشتریان به آن دارند. متأسفانه طرف قرار داد اکثر شرکتها برای حمل و نقل اداره پست جمهوری اسلامی است که به دلایل مختلف کمر به بی آبرو کردن کسب و کارها بسته است. از طرفی بسیاری از کاربران هم خواسته‌های غیر منطقی دارند به عنوان مثال در سفارش خودش ثبت میکند "لطفا یک روز قبل از رسیدن کالا زنگ بزنید" و ...

با توجه به تجربیات شما و مشکلات دیگری که حتما خودتان با آن روبرو بوده‌اید، برای خدشه‌دار نشدن به اعتماد مشتری‌ها با این روش بی‌کیفیت پست چه پیشنهادی دارید؟

با توجه به اینکه در ایران بعد از ارسال محصول هیچ اطلاعاتی در مورد وضعیت محصول نداریم، چطور می‌توانیم این اطمینان را به خریدار دهیم که محصول بدون نقص و به صورت سالم به دستش می‌رسد؟

۱. اگر من بخوام یک فروشگاه اینترنتی محصولات فیزیکی راه‌اندازی کنم (حالا در هر حوزه‌ای و فرض کنید محصول پس از تحقیق کلمات کلیدی و تحلیل رقبا) لطفا بطور کامل پروسه لجستیک رو از اول توضیح بدین و بفرمائید در وضعیت حال حاضر اقتصاد ایران، آیا حاشیه سود ۲۰٪ به بالا نصیب ما میکند یا نه؟

۲. از چه طریقی در اینترنت و ابزارهای دیجیتال  
مارکتینگ ، میشه حاشیه سود کالاهای مختلف رو تا  
حد معقولی بدست آورد؟

۳. نظرتون راجع به راه اندازی فروشگاه  
با وردپرس (ووکامرس) چیه ( تا ۱۰۰۰  
تنوع کالائی).

۴. با توجه به اهمیت گوگل در سئو محلی، نظر شما نسبت به راه اندازی سایت تبلیغاتی محلی ( استان یا شهر خاص ) ( در حوزه‌های خاص ) چیست؟  
چون مثلا دیوار یا شیپور در کل کشور و تقریبا همه چیز رو پوشش میدن  
اگر من مثلا یک در یک استان خاص یک سایت تبلیغاتی ( برای کسب و کارهای خاص ) بزنم جواب میده من فکر کنم در نتایج سئو، سایت من نسبت به سایت دیوار بالاتر باشه درست میگم یا اشتباه میکنم و ضمنا این سوال رو برای آینده‌های ده ساله پاسخ بدین؟

به نظرتون ما به عنوان فروشگاه واسط بین تولیدی و مصرف کننده نهایی، کالا را مستقیماً از کارگاه ارسال کنیم یا به مکان خودمون منتقل سپس با درج آدرس فرستنده جدید ارسال کنیم؟

۱. اگر یک فروشگاه آنلاین بلونور ( فروشگاه آنلاین لوازم الکتریکی روشنایی) بر استراتژی قیمت‌های پایین تمرکز داشته باشد و در نتیجه آن بسته‌بندی‌های ساده‌تر و زمان ارسال طولانی‌تری برای کاهش قیمت‌ها در نظر بگیرد آیا روش درستی است؟ یا اینکه بسته‌بندی از اون دسته مواردی است که بهتر است برایش هزینه بشه و جذاب باشه. ممنون میشم اگر تجربه‌ای در این زمینه دارید بگید. دیتاهای سایت ما بسیار اندک هست و امکان  $a/b$  تست رو در حال حاضر نداریم.



۲. در حال حاضر فروشگاه؛ محصولات سبک وزن  
رو داره اما در آینده تصمیم داریم لوستر،  
هیترهای برقی و ... اضافه کنیم و برای ارسال به  
شهرهای دیگر از چه طریقی پیشنهاد می‌کنید؟

مشکل ما بیشتر توی «نازبو» هزینه‌های ارسال،  
پست مدتیہ مرسوله سفارشی حمل نمیکنه، مگر با  
قرارداد و شرایط خاص، عملاً خیلی از کالاها مون  
رو مثل گلدون و خاک نمیتونیم ارسال کنیم به  
دلیل وزن و اینکه قیمت پست که بیاد روش  
مقرون به صرفه نیست برای مشتری

# مصیبت‌های لجستیک برای فروشگاه‌های اینترنتی

## وبینار مشترک

### عادل طالبی و پشتون پورپزشک



پاسخ به پرسش‌های شما  
۲ آذر ۱۴۰۰