

image not found or type unknown



Многим не нравится покупать в интернете, потому что сайт магазина долго грузится, устроен непонятно, фотографии плохого качества и нет ясной информации. Также приходится платить за доставку и ждать дома, когда привезут покупку, а это неудобно. Однако хуже всего то, что обычно нет никого, к кому можно было бы обратиться за помощью.

С другой стороны, покупателям нравятся онлайн-магазины за огромный выбор, возможность быстро отсортировать ассортимент по характеристикам и цене, прочитать отзывы других покупателей и экспертов. Можно сравнивать разных продавцов и выбирать наиболее выгодные цены. И самое приятное — не надо стоять в очереди на кассе или в пробке по пути в магазин и обратно.

Многоканальная модель, где для покупателей сохраняются все преимущества традиционного способа совершения покупок, но при этом нет его главных недостатков, — и есть ключ к будущему развитию розничной торговли.

Многоканальные продажи — стратегия продаж одних и тех же товаров на разных площадках. Это продажи не только на сайте интернет-магазина, но и на различных торговых площадках — маркетплейсах, социальных сетях и сервисах по поиску товаров.

Используя этот способ правильно, вы сможете значительно расширить свой бизнес и увеличить доход. Больше каналов продаж — больше потенциальных покупателей, а это ведет к увеличению продаж. Многоканальные продажи, разумеется, серьёзная задача, с множеством аспектов, которые нужно учесть. Но преимущества, которые даёт стратегия многоканальных продаж, стоят затраченных ресурсов.

Всё просто — будьте там, где есть ваши потенциальные покупатели.

Когда у вашего бизнеса есть присутствие на различных каналах продаж, у вас увеличиваются шансы на то, что клиенты найдут вас и совершат покупку. Людям нравится совершать покупки на маркетплейсах и сервисах по поиску товаров; просматривать различные товары, сравнивать их, читать отзывы. Продажи в социальных сетях — относительно новый тренд, но он стремительно набирает популярность.

Становясь частью хорошо известной торговой площадки, вы обретаёте доверие

потенциальных покупателей. Маркетплейсы и подобные платформы делают всё возможное, чтобы сделать процесс покупок на 100% надёжным для покупателей. Те, в свою очередь, доверяют таким площадкам, и вам, как продавцу, не придётся завоёвывать доверие покупателей – только поддерживать его, оставаясь порядочными и предоставляя качественный сервис.

Популярные торговые площадки позволяют вам легко привлекать новых покупателей. Потенциальные клиенты могут не знать о вашем магазине, а применяя стратегию многоканальных продаж, вы обретаете возможность показать ваши товары огромному количеству людей.

Это приведёт к увеличению продаж. Согласно исследованию компании Stitch, в среднем продавцы использующие для продаж помимо собственного сайта 1 маркетплейс увеличивают прибыль на 38%, по сравнению со своими конкурентами, которые на маркетплейсах не торгуют. А те, кто продаёт на 2 маркетплейсах, увеличивают прибыль на 120%.

О чём следует подумать прежде чем применять стратегию многоканальных продаж:

Каналы продаж

Вариантов масса — крупные и более нишевые маркетплейсы, популярные социальные сети, сервисы по сравнению, но следует уделить время и выбрать те площадки, которые подойдут вашему бизнесу.

География

Решите будете ли вы доставлять только в пределах своей страны, в несколько стран или по всему миру.

Сборы и комиссии

Узнайте больше о тех маркетплейсах, на которые вы хотите торговать, обратите особое внимание на комиссии которые есть на этих площадках. А сервисы для сравнения товаров, как правило, используют модель цена-за-клик, так что обращайтесь внимание на стоимость клика, которую указывают площадки.

Комбинированный (многоканальный) сбыт применяется очень широко, поскольку позволяет:

- увеличить охват рынка;
- дифференцированно подходить к обслуживанию каждого рыночного сегмента;

- создать конкуренцию между каналами и тем самым повысить их мотивацию работать более эффективно;
- снизить затраты на содержание собственных каналов с одновременным сохранением преимуществ прямого сбыта.