
بازارچه
B2B
سکوی فروش
عمده محصولات
اعضای جبهه فعالان
اقتصاد مردمی
نسخه یک
زمستان ۱۴۰۲

بازار جام

سکوی فروش عمده محصولات

اعضای جبهه فعالان اقتصاد مردمی

گردآورندگان: مسلم کرمی و محمد عباسپور

مقدمه

فروشگاه اینترنتی عرضه محصولات عمده، یکی از ظرفیت‌هایی است که می‌تواند برای سامان دادن و افزایش ظرفیت تولیدکنندگان جبهه فعالان اقتصاد مردمی* از آن استفاده کرد، تلفیق مدل فروش B2B با تجارت الکترونیک در قالب یک بستر امن و ارائه ویترین معرفی محصولات به همراه آموزش و مشاوره تخصصی برای تولیدکنندگان، از مهمترین اهداف این طرح است که می‌توان تا حد قابل توجهی در حل مسأله فروش تولیدکنندگان موثر واقع شود.

از طرفی بازار مصرفی تشکل های دینی** مرتبط با جبهه، ظرفیت بالفعلی است که نیاز به بستر متمرکزی دارد تا نیاز مصرفی خود را از آن تأمین کند و این فروشگاه به طور کامل می‌تواند این نیاز را پاسخ بدهد.

به طور کلی ایجاد بستری که ظرفیت‌های پراکنده تولید و فروش را دور هم جمع کند، بسیار ضروری است و موجب خیر و برکت برای تمامی فعالین این عرصه خواهد شد. امیدواریم به واسطه ایجاد « فروشگاه B2B جام » به این مهم دست پیدا کنیم.

* جبهه فعالان اقتصاد مردمی یک تشکل مردمی است که به منظور ترویج و حمایت از اقتصاد مردمی فعالیت می‌کند. این جبهه از تولیدکنندگانی تشکیل شده که بر اساس بیانیه ارزش جبهه، به تولید مشغول هستند. محور اصلی این بیانیه برادری و تعاون بین اعضا است. بیانیه ارزش سندی است که اصول و ارزش‌هایی که جبهه فعالان اقتصاد مردمی بر اساس آن تشکیل شده و به فعالیت می‌پردازد را تعریف و تشریح می‌کند. این بیانیه یک سند رسمی و قابل دریافت برای همه اعضای جبهه است و به عنوان یک راهنما و قالب برای رفتار و تصمیم‌گیری‌ها عمل میکند تا هویت یکپارچه خود را ایجاد و حفظ کند.

** مراد از تشکل های دینی در اینجا هیئت های مذهبی، مساجد و گروه‌های جهادی است.

تعریف فرشگاه های B2B

تجارت بنگاه به بنگاه یا به اصطلاح B2B به معنای معاملات و داد و ستد بین بنگاه‌های تجاری و تجار مثل تامین‌کنندگان با فروشندگان عمده، یا عمده فروشان با خرده فروشان یا تامین‌کنندگان با سازمان‌ها و موسسات می‌باشد. در این نوع مدل تجارت، در زنجیره ارزش هر محصول تا رسیدن به دست مشتری، چندین بنگاه قرار دارند. این خرید و فروش‌ها را به اصطلاح B2B یا Business 2 Business می‌نامند. در این مدل، معمولاً حجم معاملات و همچنین حجم مالی، بسیار بالا است.

اما با توجه به فراهم شدن بستر تجارت الکترونیک و گرایش روزافزون عموم مردم به فضای مجازی و کسب وکارهای آنلاین باید از این فضا استفاده بیشتری برای تجارت عمده B2B کرد که می‌توان ویژگی های زیادی را برای این نوع تجارت نوظهور برشمرد.



ضـــــرورت

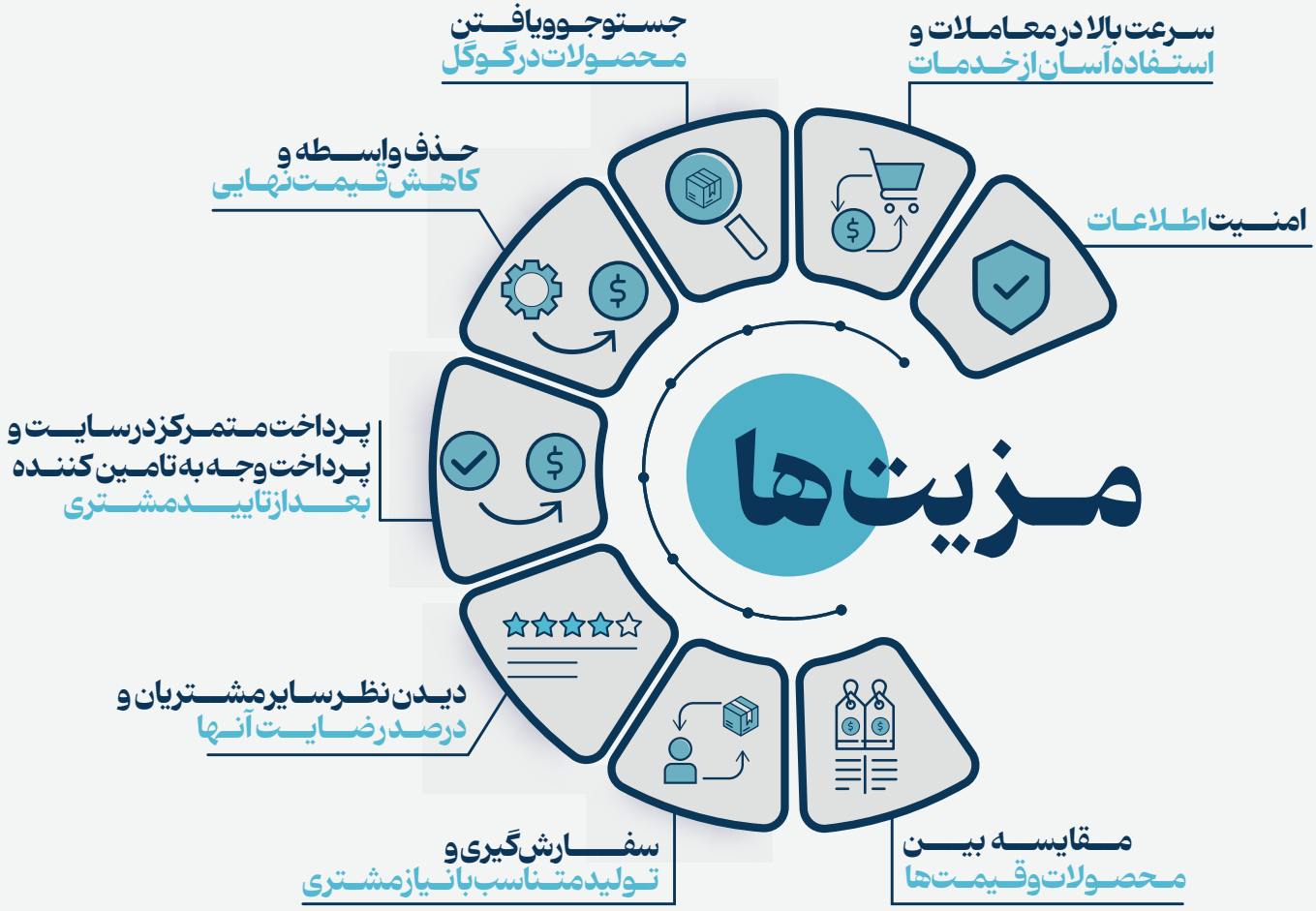
داشتن نشان تجاری (برند)، در هر کسب وکار برای جلب حداکثر توجه مشتری نسبت به محصول یا خدمات، با اولویت‌ترین پیش‌نیاز است. امروزه فضای مجازی و اینترنت، برند سازی را در فعالیت‌های اقتصادی تسهیل کرده است و می‌توان با ارائه خدمات فوق‌العاده به مشتریان با عرضه کالا و حفظ رابطه سالم از طریق قیمت و تحویل به موقع، مشتری را وفادار ساخت و در این محیط دیجیتالی، تمام این موارد از طریق یک فروشگاه اینترنتی B2B ممکن است.

مدل B2B می‌تواند به تامین‌کنندگان و تولیدکنندگان خدمات ویژه‌ای ارائه کند، که معمولا به دلیل تخصصی بودن مسائلی مانند برندسازی، فروش، تبلیغات و بازاریابی از توان یک تولیدکننده خارج است و می‌توان در قالب یک پلتفرم تحت وب این خدمات را به تولیدکنندگان ارائه کرد که با تسهیل در فروش، فروش بیشتر و طبیعتا تولید بیشتر هم رقم خواهد خورد.

همچنین این سبک فروش می‌تواند برای عمده فروشان و خرده فروشان و سازمان‌ها وموسسات خدماتی مانند پیدا کردن محصول باکیفیت با قیمت مناسب و قابلیت مقایسه با سایرین را در بستری امن تسهیل کند.

چین با استفاده از ظرفیت فروش اینترنتی دارای بالاترین رتبه در خرید و فروش به سبک B2B است و سایر کشورها مانند ایالات متحده ، هند و هونگ کنگ در این نوع تجارت بسیار فعال هستند.




مزیت‌ها
سرعت بالا در معاملات و
استفاده آسان از خدمات
امنیت اطلاعات
جستوجو و یافتن
محصولات در گوگل
حذف واسطه و
کاهش قیمت نهایی
پرداخت متمرکز در سایت و
پرداخت وجه به تامین کننده
بعد از تایید مشتری
دیدن نظر سایر مشتریان و
درصد رضایت آنها
مقایسه بین
محصولات و قیمت‌ها
سفارش‌گیری و
تولید متناسب با نیاز مشتری

معایب

در این نوع تجارت محدود بودن بازار هدف، از ضعف‌های تجارت B2B به شمار میرود و باید با ایجاد وجه مزیت و خدمات برای تامین کنندگان و مشتریان و دیدن بازار هدف بین المللی، تا حد زیادی این ضعف رو پوشش داد.



نمونه های مشابه

نمونه‌ای از بهترین سایت های B2B دنیا به شرح زیر است:

علی بابا (alibaba.com)

گروه علی بابا (به انگلیسی: Alibaba Group Holding Limited) یک شرکت چندملیتی تجارت الکترونیک چینی است که فروش و خدمات پس از آن را به شکل مشتری به مشتری، بنگاه به مشتری و بنگاه به بنگاه از طریق پورتال وب فراهم می کند.

دی اچ گیت (dhgate.com)

فروشگاه DHgate چین، یک بستر تجارت الکترونیک بین المللی مشابه با فروشگاه علی بابا و از برترین وبسایت های عمده فروشی چینی است که در سال ۲۰۱۴ تاسیس شد. تمرکز این سایت روی سفارشات کم حجم عمده با هدف کمک به تجارت الکترونیک است. اکثر محصولات موجود در سایت DHgate در انبار موجود هستند و لیست محصولاتی که در این سایت درج شده، حداقل مقدار سفارش (MOQ) را نشان می-دهد. اکثر فروشندگان در سایت DHGate نیز چندین محصول ارزشمند را با ۱ واحد MOQ می فروشند.

ایندیامارت (indiamart.com)

مقر اصلی این سایت در هند واقع شده است. ایندیا مارت از لحاظ میزان فروش در هند، رتبه اول را در اختیار دارد و در جهان نیز دومین تجارت B۲B پر فروش می باشد. میزان فروش محصولات مختلف از طریق این سایت در سال ۲۰۱۵، بیش از ۲۰۰ میلیون روپیه بوده است.

Made in china (made-in-china.com)

یکی دیگر از سایت های عمده فروشی که ظاهری مشابه علی بابا دارد و عمده فعالیت آن نیز در این کشور انجام می شود، سایت made-in-china است. که از سال ۱۹۹۸ شروع به کار کرده است.

وب سایت عمده فروشی (ساخت چین) به طور عمده در حوزه ارائه سرویس های تجارت الکترونیک برای محصولات چینی به طور جهانی فعالیت می کند و علاوه بر این، یکی از مشهورترین وب سایت های تجارت الکترونیک B۲B بنگاه به بنگاه در سطح جهان نیز محسوب می شود. از طرف دیگر، این وب سایت در حوزه عمده فروشی کالا و اجناس نیز فعالیت می کند.

Global sources (globalsources.com)

Global sources یک شرکت قدیمی در زمینه خرید و فروش عمده کالا است که در سال ۱۹۷۰ در هنگ کنگ تاسیس شده است. این بازار فروش عمده، به شما این امکان را می دهد که محصولاتی با کیفیت و تولید شده در چین را از تامین کنندگان تایید شده دریافت کنید.

معرفی بازارجام

جبهه فعالان اقتصاد مردمی به دنبال ایجاد پلتفرم فروش عمده B2B برای تولیدکنندگان عضو در جبهه می‌باشد تا بتواند از این طریق در کنار ایجاد بستری برای فروش محصولات اعضا، زمینه مناسبی برای معرفی محصولات و توانمندی‌های آنها ایجاد کند.

این سبک از فروش عمده B2B می‌تواند به تولیدکنندگان خدمات ویژه‌ای ارائه کند، معمولا تولیدکنندگان در مسأله فروش با چالش‌هایی مواجه هستند، نداشتن معرفی کامل از محصولات، نداشتن سایت یا صفحه اختصاصی در وب، استفاده نکردن از ظرفیت های فضای مجازی و... از این دسته چالش‌ها است. از موثرترین عوامل در ایجاد این چالش‌ها نداشتن تخصص کافی یا هزینه بالای آنها برای کسب و کارهای خرد می‌باشد.

در این طرح با ایجاد فروشگاه B2B، خدماتی برای حل مسئله فروش و چالش های آن به تولید کنندگان ارائه می‌شود.

amazon

آمـــازون (amazon.com)

سایت آمازون، به کاربران اجازه می دهد تا محصولات خود را در بستر سایت به فروش برسانند و از این طریق، بِرند خود را به جهانیان معرفی کنند. در حال حاضر، سایت آمازون در ۱۵ کشور جهان فعالیت می کند و محصولات مختلفی را به فروش می رساند. پرداخت هزینه خرید کالا در سایت آمازون نیز از طریق پروتکلی امن انجام می‌شود و به همین دلیل مشتریان می توانند با خیال راحت، از طریق مستر کارت یا ویزا کارت، اقدام به خرید از این سایت نمایند.

WORLDTRADE

EWorld Trade (eworldtrade.com)

این سایت، تازه تاسیس می باشد اما سرعت پیشرفت آن تا به امروز، بسیار بالا بوده است. در سایت Eworld Trade، برای فروش هر محصول، فروشنده‌های مختلفی وجود دارند. شما می توانید قیمت های مختلف یک محصول را با همدیگر مقایسه کرده و از فروشنده‌ای که کمترین قیمت را پیشنهاد می دهد، اقدام به خرید نمایید.

ظرفیت تولیدکنندگان

بزرگترین ظرفیت جبهه، تولیدکنندگان عضو هیئت‌های اقتصادی* هستند، که می‌توان به پشتوانه این تولیدکنندگان بازار وسیعی تشکیل داد و خدمات متمرکزی در این قالب ارائه کرد.

به طورکلی تجمیع ظرفیت‌های پراکنده سبب ایجاد ظرفیت‌های جدید می شود. در اینجا با توجه به پراکنده بودن تولیدکنندگان خرد و کلان، میتوان با ایجاد بستری برای تجمیع این ظرفیتها به خود تولیدکنندگان نفع رساند و در این میان ظرفیت های جدیدی بروز خواهد کرد.

تعداد تولیدکنندگان عضو جبهه حدود ۵۰۰ تولیدی است که در ۸۰ رسته مختلف فعالیت دارند. از این آمار ۲۸۱ تولیدکننده در ۱۰ رسته شغلی در قالب هیئت اقتصادی جمع شدند که جزییات آن به شرح زیر میباشد.

	هیئات ملی	تعداد اعضا		هیئات ملی	تعداد اعضا
۱	بازیافت	۶۹	۶	صنایع تبدیلی محصولات کشاورزی (میوه خشک)	۱۰
۲	پوشاک	۸۵	۷	صنایع دستی مس	۴۱
۳	خرما	۴	۸	صنایع فرهنگی و آئینی	۲۳
۴	دام و طیور	۱۶	۹	عسل	۱۰
۵	زعفران	۷	۱۰	گلاب و عرقیات	۸

بنابراین باوجود ظرفیت این تولیدی ها که به مرور زمان به تعداد آنها افزوده می‌شود ایجاد این پلتفرم، جهت تسهیل فروش محصولات و ویترینی برای معرفی بهتر تولیداتشان از ضروری ترین فعالیت‌های جبهه محسوب می‌شود.

*هیئت اقتصادی، جمعی مؤمنانه از فعالان اقتصادی هستند که در یک عرصه اقتصادی هم صنف دور هم جمع شدند و به فعالیت می‌پردازند، این جمع براساس نظام برادری و مسئولیت طبق بیانیه ارزش صنف خود با یکدیگر تعامل دارند.

ضرورت اجرای این پروژه برای جبهه

با توجه به رسالت جبهه در امر تسهیل گری در فروش برای تولیدکنندگان عضو و با در نظرگرفتن ظرفیت تولیدکنندگان و جامعه مخاطب موجود، استفاده از این پلتفرم در راستای معرفی بهتر و در نتیجه فروش بیشتر اعضا امر لازمی است.



نیاز جامعه مخاطب
(تشکل های دینی)

با توجه به اینکه تولیدکنندگان این بستر، معمولا از هیئت های مذهبی، مساجد یا گروه‌های جهادی هستند در نتیجه اولین مشتری بالفعل این فروشگاه هیئت‌ها و موکب‌های عزاداری و مساجد می‌باشند و تمایل دارند محصولات خود را ازجای مطمئن و با کیفیت و قیمت مناسب تهیه کنند.

ازطرفی هم تولیدکنندگان تمایل دارند تا محصولات خودشان را بدون واسطه و با قیمت مناسب‌تراز بازار به دست تشکل های دینی، خصوصا هیئت‌های مذهبی برسانند که همه‌ی اینها دراین پلتفرم قابلیت اجرا دارد.

خدمـــــات

خدماتی که می‌تـوان به وسـیلـه این پـلتفـرم به تولیدکننـدگان و خـریداران ارائه کرد به شـرح زیـر می‌باشد:



خدمـات بـرای تـولـیدکننـدگان

این پلتفرم ویترین محصولات تولیدکنندگان است که می‌تواند بهترین مکان برای معرفی محصولات باشد و هر تولیدکننده می‌تواند به صورت آنلاین محصول خود را معرفی کرده و به فروش برساند و یا سفارش دریافت کند.

به دلیل تحت وب بودن این پلتفرم مشتریان می‌توانند در جستوجو گوگل به محصولات تولیدکنندگان دست پیدا کنند، محصولات را بهتر بشناسند و خرید یا ثبت درخواست (RFQ) کنند.

این پلتفرم در سه حوزه مواد اولیه، ابزارآلات و محصول نهایی فعالیت می‌کند و تامین‌کنندگانی که هرکدام از این سه حوزه، محصول یا خدمتی را عرضه می‌کنند، می‌توانند با عضویت در این پلتفرم، یک ویترین اختصاصی برای محصولات خود داشته باشد.

آمـوزش تـخصـصی هـر صنـف

یکی دیگر از خدمات این پلتفرم، آموزش است، اعضای این پلتفرم می‌توانند به صورت رایگان یا با پرداخت مبلغ مناسبتری به آموزش‌های عمومی و تخصصی مورد نیاز خود، دسترسی پیدا کنند.

این آموزش‌ها توسط اعضای متخصص عضو در هیئت ملی و اساتید متخصص خارج از جبهه ضبط و در اختیار اعضا قرار می‌گیرد.

بازاریابی داخلی و بین المللی

بازاریابی تخصصی یکی از خدماتی است که معمولا تولیدکنندگان خرد به آن اهمیت نمی‌دهند و مغفول می‌ماند. در اینجا بازاریابی تخصصی برای معرفی این پلتفرم انجام می شود، تا مشتریان بیشتری خرید خود را از این پلتفرم انجام داده و با تولیدکنندگان عضو در آن آشنا شوند، همچنین با توجه به نامحدود بودن این پلتفرم، می‌توان خریدارانی از خارج

مشاوره تخصصی

هرتولیدکننده به مشورت با سایرمتخصصین هم صنفی خود نیاز دارد. اتاق گفتوگو تخصصی و مشترک بین تامین‌کنندگان هرصنف، استفاده از مشورت و خرد جمعی درمسائل تخصصی یکی از مزیت‌های این پلتفرم است. که مانند یک مشاوردر کنارکسب وکارها بوده و به رشد آنها کمک می‌کند، در این بخش هر عضو درخواست مشورتی را ثبت کرده و از بقیه افراد تقاضای مشورت دارد و اعضای دیگرمی‌توانند براساس تجربه خود نظرثبت کنند و نظربقیه را نقد و بررسی و حتی لایک کنند.

نمایشگاه های داخلی و خارجی

ایجاد نمایشگاه‌های داخلی و خارجی متناسب با هر صنف یکی از خدمات جبهه فعالان اقتصاد مردمی می‌باشد. به این صورت که با ایجاد نمایشگاه در داخل و خارج کشورهم پلتفرم معرفی شده و هم شرکت‌کنندگان دراین نمایشگاه به جامعه مخاطب بیشتری وصل می شوند و مشتریان میتوانند ازنزدیک محصولات آنها را مورد بررسی قرار دهند، این درحالی است که هرکدام از تولیدکنندگان به تنهایی توان برگزاری نمایشگاه درداخل و خارج کشوررا ندارند و نهایتا درنمایشگاه های داخلی که ایجاد میشود به صورت انفرادی شرکت میکنند.

عضویت درشبکه تأمین

فروش با حجم کلان و یا در سطح بین المللی برای کسب وکارهای کوچک چیزی شبیه رویا است، به دلیل آنکه نه توان مالی برای انجام این بازاریابی را دارند و نه در صورت درخواست مشتری، توان تامین کالا را دارند، و معمولا به گرفتن سفارشات کلان و مشتریان بزرگ فکر نمی‌کنند، اما اینجا تامین‌کنندگان می توانند به صورت مشارکتی سفارشات کلان را پاسخ داده و مشتریانی که سفارش آنها بیش از توان تولید یک تولیدی است را از دست ندهند و این امرکمک می‌کند تا از ظرفیت جمعی این پلتفرم برای پاسخگویی به تمامی مشتریان استفاده شود.

خدمات برای خریداران

افرادی که این بستر را برای خرید انتخاب می کنند از خدمات زیر بهرمند می‌شوند:

خرید مستقیم از تولیدکننده



درخرید عمده یکی از چالش‌های اصلی برای خریداران، خرید بدون واسطه از تولیدکننده است؛ این پلتفرم می‌تواند با معرفی و شناسایی تولیدکنندگان هرصنف ازمشاغل به خریداران این امکان را بدهد تا محصول مورد نظرخود را ازمبدأ اصلی و دست اول خریداری کنند.

امکان مقایسه قیمت ها



تجمیع ظرفیت تولیدکنندگان ازقابلیت‌های این پلتفرم است، که به خریداراین امکان را می‌دهد تا بتوانند محصولات تعدادی از تولیدکنندگان را ازجهت قیمت وکیفیت مقایسه کرده و درآخرمحصول مورد نظررا ثبت سفارش نماید.

خرید از بستر امن



ایجاد بسترامن برای خریداریکی ازخدمات اصلی این پلتفرم است، به این شکل که تولیدکنندگان احرازهویت شده و مورد اعتماد هستند و با ثبت سفارش وجه پرداختی به حساب پلتفرم واریزشده و بعد ازدریافت محصول توسط خریدارو تایید نهایی، مبلغ به

امکان ثبت درخواست (RFQ)



یکی ازقابلیت های این پلتفرم برای خرید عمده، ثبت درخواست (RFQ) می باشد. دراین خدمت خریدارمی‌تواند ثبت درخواست نموده و درخواستش برای تعداد زیادی از تامین‌کنندگان نمایش داده می‌شود، تامین‌کنندگان هم قیمت وشرایط خود را برای خریدار ارسال می‌کنند. این خدمت به خریدار این امکان را می‌دهد تا از بین قیمت‌ها و شرایط ارسال شده، مناسب ترین آنها را انتخاب کند.

همچنین این خدمت برای سفارش دادن محصول اختصاصی هم بسیارکاربردی است. خریدارمشخصات کامل محصول مورد نظر خود راثبت می‌کند و تولیدکنندگانی که توان تولید آن محصول را دارند، قیمت و شرایط خود را ارسال کرده وخریدارمی تواند بهترین آنها را انتخاب کند.

جزییات طرح

مدیریت و مالکیت پروژه

این طرح یکی از پروژه‌های مستقل جبهه فعالان اقتصاد مردمی است و مالکیت این طرح متعلق به جبهه است و طراحی چشم انداز و اهداف آن توسط جبهه انجام می‌شود.
این طرح باید به عنوان پروژه مستقل ثبت حقوقی شود وبرای بازدهی بهتر مدیریت و نیروی انسانی آن باید به صورت مستقل به هدایت این پروژه بپردازند و جبهه نظارت بر عملکرد این پروژه داشته باشد.

ساختار و منابع انسانی

این سایت نیازمند تیم های فعال و متخصص در بخش های زیر است:

مدیریت

برای هدایت و مدیریت بهتر طرح و دستیابی به اهداف و توسعه و گسترش فعالیت ها این پلتفرم نیاز به مدیری توانمند و خبره دارد. مدیرعامل باید فردی دارای تخصص در مدیریت کسب وکار باشد تا بتواند به صورت تمام وقت یا پاره وقت به امورات رسیدگی کند. انتخاب مدیرعامل توسط جبهه انجام میشود.

فضای مجازی

فضای مجازی بهترین و ارزان‌ترین بستر برای معرفی خدمات این پلتفرم است.درفضای مجازی باید به صورت حرفه ای خدمات و ظرفیت‌های پلتفرم را برای مخاطب تامین کننده و برای مخاطب مشتری معرفی شود تا خدمات این پلتفرم را برای یکبار امتحان کنند. به طور کلی فضای مجازی بازوی قدرتمند بازاریابی است.

حسابداری

هر کسب و کار نیازمند حسابرسی و حسابداری دقیق است بنابراین سیستم حسابرسی مالی یکی ازمهمترین بخش‌های مدیریت این پلتفرم است که از ابتدا باید مورد توجه قرار بگیرد. بخشی از محاسب ۵ درصد فروش تامین‌کنندگان توسط پلتفرم انجام می‌شود و محاسبه درآمد و محاسبه سود و زیان پلتفرم نیازمند حسابرسی توسط حسابدار مجموعه می‌باشد.

بازاریابی

مخاطبین سایت هایB2B افراد محدود و خاصی هستند و برای رسیدن به جامعه مخاطب هدف، به فرد متخصص در حوزه بازاریابی نیاز است تا هم داده‌ها و مخاطبین موجود را به این طرح متصل کند و هم دائما با وارد کردن تامین‌کنندگان بیشتر و مشتریان جدید این پلتفرم را زنده نگه دارد و موجب توسعه آن در سطح ملی و فراملی شود.

انفورماتیک و سایت

برای ایجاد فضای امن، پشتیبانی کامل، و ارائه هرچه بهتر خدمات به تامین کنندگان و مشتریان نیازمند اطلاعات به‌روز بوده و لازم است به صورت دقیق فعالیت کند و در صورت اختلال در روند سایت بررسی و اصلاح آن

روابط عمومی

پاسخگویی به مخاطبین اعم از تامین کنندگان و خریداران به صورت تلفنی و تیکت توسط روابط عمومی انجام میشود.

تحقیق و توسعه

بازار و مدل‌های نوین کسب وکار روز به روز در حال تکامل و تغییر هستند و هر کسب و کار موفق نیاز دارد تا همراه این تغییرات، تکامل پیدا کند تا همیشه بهترین و به‌روزترین خدمات را ارائه دهد. بنابراین در این پلتفرم نیازمند بخشی برای مطالعه بازار و بررسی آخرین تحولات در حوزه دیجیتال مارکتینگ است تا در هر نسخه از پلتفرم خدمات بهتر و به‌روزتری را به مخاطبین خود ارائه دهد.

مدل درآمدی

مدل درآمدی این پلتفرم به دو شکل است:

حق عضویت

باتوجه به جدول زیر اعضا حق عضویت سالانه را با توجه به امکانات آن خریداری می کنند و از خدمات آن بهره‌مند می شوند.

جدول اشتراک (حق عضویت) فروشگاه جام

	آزمایشی	نقره‌ای	طلایی	الماسی
مدت	اولین فروش	۶ ماهه	۶ ماهه	۶ ماهه
چندمحصول	۳	۵	۱۵	∞
RFQ	۳	۱۰	۴۵	∞
بنر	●	۳	۵	۱۲
نردبان	●	۳	۱۲	۳۰
مبلغ حق عضویت	صفر	۵۰۰/۰۰۰ تومان	۲/۰۰۰/۰۰۰ تومان	۵/۰۰۰/۰۰۰ تومان
درصد کمیسیون	٪۹	٪۵	صفر	صفر

باید توجه داشت با در نظرگرفتن منطق دستگیری و نظام مسئولیت حاکم بر تمام جبهه در اینجا هم باید این منطق به صورت عملی اجرا شود تا اعضا، هم در بیان و هم در عمل با این نظام فکری همراه‌شوند.

بنابراین لیست خدماتی که تامین کنندگان می‌توانند به سایر تامین کنندگان و به پلتفرم ارائه دهند احصا شده (به مرور می‌توان به‌روزرسانی شود) و هر تامین‌کننده، خدمتی را انجام دهد می‌تواند در قبال آن در پایان سال از تخفیف در پرداخت حق عضویت استفاده کند.

این خدمات و فعالیت ها به شرح زیر است:

- آموزش رایگان تخصص خود به سایر تامین‌کنندگان (با دریافت بازخورد مطلوب)
- اختصاص درصدی از فروش به مسجد، هیئت یا گروه جهادی معرفی شده
- دیدن آموزش مکاسب و اخلاق بازار که توسط پلتفرم ارائه شده است
- مشاوره تلفنی یا حضوری رایگان به سایر هم صنفی ها
- پاسخگویی فعال به درخواست‌های اتاق گفت‌وگو و دریافت بیشترین بازخورد مثبت از باقی اعضا
- ظرفیت سازی بازار فروش برای سایر تامین‌کنندگان

مثال اگر تامین‌کننده ای همه موارد بالا را انجام دهد بتواند تخفیف ۹۰ درصدی در پرداخت حق عضویت دریافت کند.

نکته باید توجه داشت با سیستماتیک کردن فرهنگ دستگیری، تامین کنندگان سیستم زده نشوند و صرفا به‌خاطر دریافت تخفیف به این اعمال خیر نپردازندکه موجب محروم شدن آنها از برکات واقعی این دستگیری شود.

درصد فروش

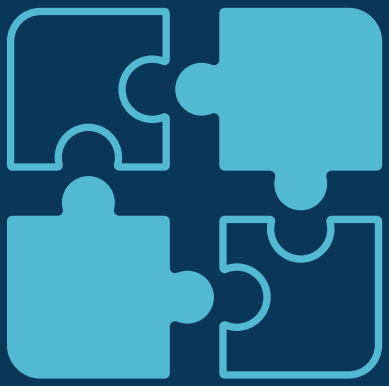
یکی از راه های درآمد سایت، مشارکت در فروش تامین کنندگان است که با توجه به نوع محصول، دسته بندی مختلف و ارزش ریالی هر محصول می‌تواند متفاوت باشد اما برای شروع کار می‌توان در دوره آزمایشی این درصد برای تمامی محصولات ثابت بوده و مقدار آن ۳٪ باشد و بعد از اتمام دوره آزمایشی با مشورت هیئت مدیره هیئت ملی‌ها براساس دسته بندی محصولات درصد کمیسیون پلتفرم بین ۱ تا ۵ درصد تعیین شود.

عضویت در جام

تولیدکنندگان می‌توانند با گذراندن دوره آموزشی «نهضت کارآفرینی مردمی» به عضویت این سایت درآیند.
شرکت‌کنندگان این دوره با چگونگی تعامل تولیدکنندگان در این طرح طبق بیانیه ارزش جبهه، آشنا شده و با عضویت در این پلتفرم و پرداخت حق اشتراک از خدمات ویژه آن بهره مند می‌شوند.

بستر اجرا

این پلتفرم در قالب یک وبسایت فعال می‌شود و فعالیت می‌کند و به هرکسی که به اینترنت دسترسی دارد خدمت‌رسانی می‌کند، همچنین به جهت سهولت استفاده از خدمات این پلتفرم، برنامه اندرویدی آن باید در دستور کار قرار بگیرد تا اعضا بتوانند با گوشی همراه به شکل کاملی از خدمات این پلتفرم استفاده کنند.



جمع‌بندی

باتوجه به ظرفیت های بیان شده وبالفعل،در صورت برنامه ریزی دقیق و تامین مالی و تامین نیروی انسانی مورد نیاز این پروژه به نظر میرسد این پلتفرم بتواند نیاز تولیدکنندگان جبهه را به خوبی تأمین کند و با توجه به اینکه تا به امروز این مدل کسب و کار B2B درفضای تجارت الکترونیک در کشور و منطقه غرب آسیا به صورت جدی مورد توجه قرار نگرفته است می‌توان با به کارگیری خدمات مورد نیاز تجارت منطقه‌ای مانند بیمه، حمل و نقل و... تجارت کشور و منطقه را در قالب پلتفرم کاملی به کارگرفت و موجب رونق تولید و تجارت کشور شد.

برای این پروژه باید طرح توجیحی به همراه برآورد هزینه‌ها و درآمدها تدوین شود تا توجیح پذیر بودن طرح از جهت اقتصادی مورد توجه ویژه قرار گیرد.

معرفی بازار جام

جبهه فعالان اقتصاد مردمی به دنبال ایجاد پلتفرم فروش عمده B2B برای تولیدکنندگان عضو در جبهه می باشد تا بتواند از این طریق در کنار ایجاد بستری برای فروش محصولات اعضا، زمینه مناسبی برای معرفی محصولات و توانمندی های آنها ایجاد کند.

این سبک از فروش عمده B2B می تواند به تولیدکنندگان خدمات ویژه‌ای ارائه کند، معمولا تولیدکنندگان در مسأله فروش با چالش هایی مواجه هستند، نداشتن معرفی کامل از محصولات، نداشتن سایت یا صفحه اختصاصی دروب، استفاده نکردن از ظرفیت های فضای مجازی و... از این دسته چالش ها است. از موثرترین عوامل در ایجاد این چالش ها نداشتن تخصص کافی یا هزینه بالای آنها برای کسب و کارهای خرد می باشد. در این طرح با ایجاد فروشگاه B2B ، خدماتی برای حل مسئله فروش و چالش های آن به تولیدکنندگان ارائه می شود.

بازار جام

JAMB2B

JAMB2B

INFO@JAMB2B.ir