

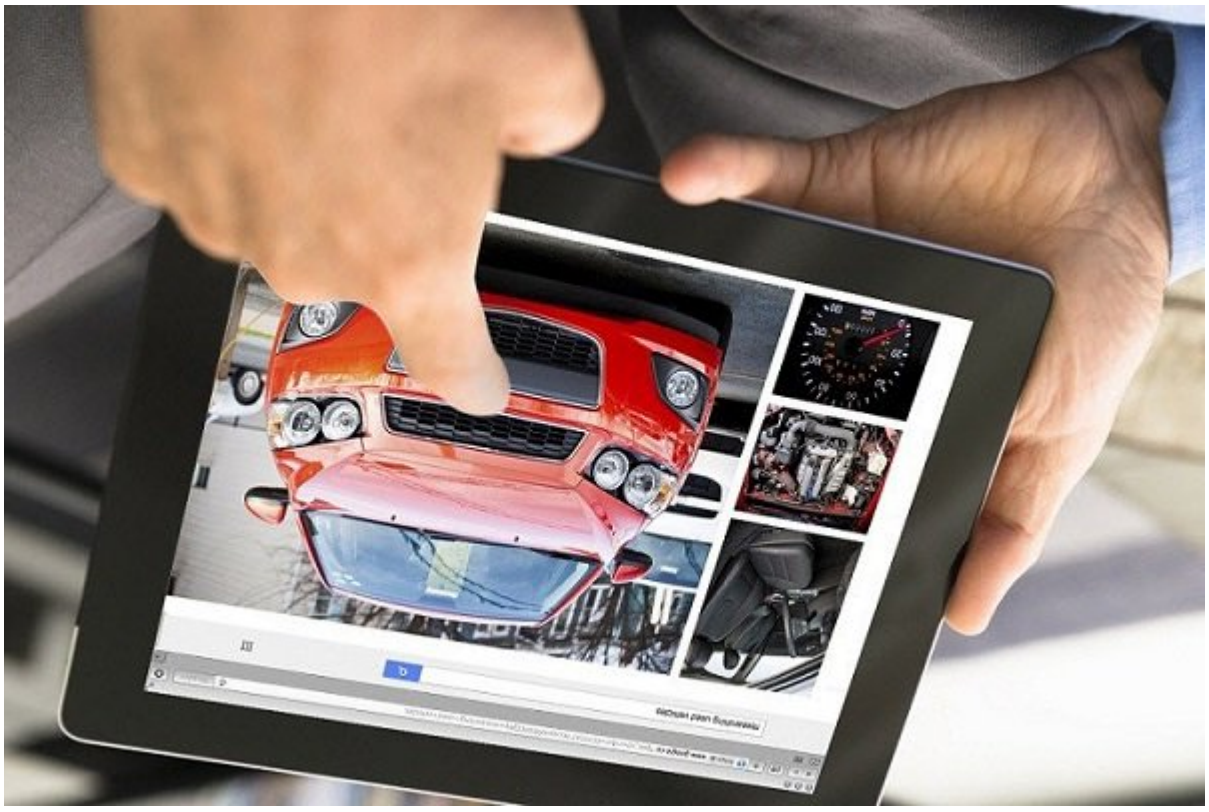

禪

تجارت خودرو در فضای مجازی

فضای کسب و کار آنلاین با گذر زمان، پیشرفت و توسعه چشمگیری یافته است و این کانال مدرن توزیع کالا و خدمات، روز به روز سهم بیشتری از دنیای تجارت را نصیب خود می کند .

بسیاری از شرکتها و بنگاههای اقتصادی در کنار کانالهای فروش سنتی خود، شبکه فروش اینترنتی را نیز راه اندازی کرده و تحت فضای وب و سایر شبکه های اجتماعی مجازی به تبلیغ و معرفی محصولات خود پرداختهاند و بخش عمده ای از فروش خود را از این طریق انجام میدهند . بنحویکه همگی ما امروزه بسیاری از کالاهای مصرفی زندگی روزمره مان را از طریق فضای آنلاین تهیه می کنیم .

مطلب پیشنهادی

چرا کسب و کارهای اینترنتی نیاز به اتحادیه دارند؟

اما در این میان آیا تجارت خودرو توانسته جای مناسبی برای خود باز کند؟ پاسخ به این سوال نیازمند تامل و توضیح بیشتری است. در سالهای اخیر، خرید و فروش آنلاین خودرو از طریق اپلیکیشن های موبایلی و یا فضای تحت وب نظیر دیوار و سایت باما رشد چشمگیری داشته است بطوریکه بیشتر مردم، دیگر وقت خود را صرف رفتن به مراکز عمومی خرید و فروش خودرو و یا نمایشگاه های اتومبیل نمی کنند و ترجیحشان بر

این است تا خودروی مد نظر خود را با توجه به میزان بودجه ای که در اختیار دارند از طریق فضای مجازی جستجو کنند. دستیابی به مدل، رنگ، سال تولید، قیمت و سایر امکانات یک خودرو باتوجه به تنوع آن در کسری از ثانیه، مشاهده چندین تصویر با کیفیت در زوایای مختلف، مقایسه با سایر گزینه های هم قیمت و رقبا ، حذف واسطه های غیر قابل اعتماد و نیز ارتباط مستقیم مالک یا فروشنده اصلی همگی از دلایل رونق خرید و فروش خودرو در فضای مجازی است.

مطلب پیشنهادی

راهنمای توسعهدهندهگان نرمافزار

چگونه یک کسبوکار نرمافزارمحور راهاندازی کنیم

بسیاری از تولید کنندگان داخلی و وارد کنندگان خودرو، فروش اینترنتی محصولات خود را از طریق وب سایت شرکت و یا سایر کانال های مجازیشان راه اندازی کرده اند بطوریکه شما براحتی می توانید پس از انتخاب نهائی محصول، از طریق درگاه های پرداخت اینترنتی مبالغ خرید خود را نیز واریز نموده و زمان تحویل خودروی خود را مشخص نمایید.

اما در این میان نکات مهمی وجود داردکه می بایست در این عرصه رقابت به آنها توجه نمود . تحویل به موقع خودرو در محل مورد درخواست مشتری و انجام سایر تشریفات قانونی زمانبر بدون مراجعه و حضور خریدار می تواند شرکت ارائه دهنده این خدمات را از سایر رقبا متمایز سازد .

مطلب پیشنهادی

با دانش و مجهز شروع کنید

اگر میخواهید یک استارتاپ موفق راهاندازی کنید؛ این ده مطلب را بخوانید !

در کنار همه این امکانات، راه اندازی فضای خرید و فروش خودروهای کار کرده این شرکت ها برای مشتریان با نظارت کارشناسان فنی در فضای مجازی یکی از مهمتری امکاناتی است که فراهم ساختن آن باعث کسب موفقیت بیشتر در این نوع تجارت خواهد شد.

نکته ای که غافل شدن از آن سبب پابه عرصه گذاشتن و رونق روز افزون اپلیکیشن های نو ظهور در فضای مجازی شده است.

توجه ویژه به فضای فروش و بازاریابی آنلاین و خلق روشهای جدید ارتباط با مشتری در آن می تواند به کمک شایانی به بالارفتن میزان فروش و در نتیجه متمایز شدن در گرفتن سهم بازار بیشتر از سایر رقبا کند .

بسیاری از شرکتها و بنگاههای اقتصادی در کنار کانالهای فروش سنتی خود، شبکه فروش اینترنتی را نیز راه اندازی کرده و تحت فضای وب و سایر شبکه های اجتماعی مجازی به تبلیغ و معرفی محصولات خود پرداخته اند و بخش عمده ای از فروش خود را از این طریق انجام می دهند . بنحویکه همگی ما امروزه





بسیاری از کالاهای مصرفی زندگی روزمره مان را از طریق فضای آنلاین تهیه می کنیم .

مطلب پیشنهادی

سه نکته راهبردی

سهِ اصل مهم موفقیتِ استارتآپهایِ سختافزارمحور

اما در این میان آیا تجارت خودرو توانسته جای مناسبی برای خود باز کند؟ پاسخ به این سوال نیازمند تامل و توضیح بیشتری است. در سالهای اخیر، خرید و فروش آنلاین خودرو از طریق اپلیکیشن های موبایلی و یا فضای تحت وب نظیر دیوار و سایت باما رشد چشمگیری داشته است بطوریکه بیشتر مردم، دیگر وقت خود را صرف رفتن به مراکز عمومی خرید و فروش خودرو و یا نمایشگاه های اتومبیل نمی کنند و ترجیحشان بر این است تا خودروی مد نظر خود را با توجه به میزان بودجه ای که در اختیار دارند از طریق فضای مجازی جستجو کنند. دستیابی به مدل، رنگ، سال تولید، قیمت و سایر امکانات یک خودرو باتوجه به تنوع آن در کسری از ثانیه، مشاهده چندین تصویر با کیفیت در زوایای مختلف، مقایسه با سایر گزینه های هم قیمت و رقبا ، حذف واسطه های غیر قابل اعتماد و نیز ارتباط مستقیم مالک یا فروشنده اصلی همگی از دلایل رونق خرید و فروش خودرو در فضای مجازی است.

بسیاری از تولید کنندگان داخلی و وارد کنندگان خودرو، فروش اینترنتی محصولات خود را از طریق وب سایت شرکت و یا سایر کانال های مجازیشان راه اندازی کرده اند بطوریکه شما براحتی می توانید پس از انتخاب نهائی محصول، از طریق درگاه های پرداخت اینترنتی مبالغ خرید خود را نیز واریز نموده و زمان تحویل خودروی خود را مشخص نمایید.

اما در این میان نکات مهمی وجود داردکه می بایست در این عرصه رقابت به آنها توجه نمود . تحویل به موقع خودرو در محل مورد درخواست مشتری و انجام سایر تشریفات قانونی زمانبر بدون مراجعه و حضور خریدار می تواند شرکت ارائه دهنده این خدمات را از سایر رقبا متمایز سازد .

مطلب پیشنهادی

تبدیل ایدهها به فرصتهای تجاری بزرگ

اینِ سهِ تکنیکِ ایده شما را بهِ مدل تجاری تبدیل میکنند

در کنار همه این امکانات، راه اندازی فضای خرید و فروش خودروهای کار کرده این شرکت ها برای مشتریان با نظارت کارشناسان فنی در فضای مجازی یکی از مهمتری امکاناتی است که فراهم ساختن آن باعث کسب موفقیت بیشتر در این نوع تجارت خواهد شد.

نکته ای که غافل شدن از آن سبب پابه عرصه گذاشتن و رونق روز افزون اپلیکیشن های نو ظهور در فضای مجازی شده است.

توجه ویژه به فضای فروش و بازاریابی آنلاین و خلق روشهای جدید ارتباط با مشتری در آن می تواند به

کمک شایانی به بالارفتن میزان فروش و در نتیجه متمایز شدن در گرفتن سهم بازار بیشتر از سایر رقبا کند .

نویسنده :
وهاب عقیقی
دسته بندی:
خودرو
موفقیت و کارآفرینی
تاریخ انتشار :
13:45 - 03/04/1396
برچسب:
تجارت خودرو - فروش آنلاین - فروش آنلاین خودرو

نشانی
□□□□: https://www.shabakeh-mag.com/auto/8346/%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D8%AA-%D8%AE%D9%88%D8%AF%D8%B1%D9%88-%D8%AF%D8%B1-%D9%81%D8%B6%D8%A7%DB%8C-%D9%85%D8%AC%D8%A7%D8%B2%DB%8C