

ترب یا دیجی کالا؟ کدام پلتفرم برای فروش اینترنتی مناسب‌تر است؟

این روزها که اینترنت به بخشی جدایی ناپذیر از زندگی مردم تبدیل شده است، بسیاری از ما به علت کمبود وقت و ترافیک و محدودیت در بازارهای محلی، ترجیح می‌دهیم از اینترنت خرید کنیم. فروشندگان نیز برای دسترسی به یک بازار بزرگ‌تر و درآمد بیشتر، نسبت به حضور فعال در بازارهای آنلاین تمایل پیدا کرده‌اند. با رشد روزافزون تجارت الکترونیک در ایران، انتخاب پلتفرم مناسب برای فروش اینترنتی به یکی از چالش‌های مهم برای کسب‌وکارها تبدیل شده است.

در این میان، دو غول بزرگ تجارت آنلاین، یعنی دیجی کالا و ترب به عنوان رقبای اصلی در این حوزه شناخته می‌شوند. دیجی کالا به عنوان یکی از بزرگ‌ترین فروشگاه‌های اینترنتی در ایران با تنوع بالای محصولات و خدمات متنوع، جایگاه ویژه خود را دارد. از سوی دیگر، ترب به عنوان یک موتور جستجوی قیمت و مقایسه محصولات، به کاربران اجازه می‌دهد که بهترین گزینه‌ها را با توجه به نیازهای خود پیدا کنند. در این مقاله، به مقایسه دیجی کالا و ترب از جنبه‌های مختلف خواهیم پرداخت تا به این سوال پاسخ دهیم که کدام یک برای فروش اینترنتی بهتر است.

نحوه فروش محصول در دیجی کالا

دیجی کالا، به عنوان بزرگ‌ترین خرده فروشی آنلاین در ایران، سیستم فروش خود را بر پایه تأمین‌کنندگان و فروشندگان مختلف بنا کرده است. کسب و کارها می‌توانند با ثبت‌نام در این پلتفرم و ارائه محصولات خود، به جمع فروشندگان دیجی کالا بپیوندند. مراحل فروش محصول در دیجی کالا به شکل زیر است:

- ثبت نام در دیجی کالا
- آماده کردن عکس‌های باکیفیت از محصولات و بارگزاری محصول در دیجی کالا
- قیمت گذاری
- فعال کردن کالا برای نمایش محصول در سایت
- بسته‌بندی و ارسال کالا پس از دریافت سفارش مشتریان

این فرآیند البته جزییات اجرایی زیادی دارد و لازم است که فروشندگان تمامی قوانین مربوط به درج کالا، محاسبه قیمت (با توجه به کمیسیون دیجی کالا، هزینه پردازش، مالیات محصولات و غیره)، نحوه تخفیف‌گذاری و شرکت در پروموشن‌های تبلیغاتی و اصول بسته‌بندی و ارسال کالا را به دقت مطالعه کنند. اگرچه فعالیت در دیجی کالا کمی چالش‌برانگیز است ولی با توجه به داستان موفقیت دیجی کالا در زمینه کسب و کارهای الکترونیک، ارزش امتحان کردن را دارد.

نحوه فروش محصول در ترب

برخلاف دیجی کالا که خود یک فروشگاه اینترنتی کامل است، ترب تنها در نقش یک موتور جستجو در بازار عمل می‌کند. در واقع برای فروشنده شدن در ترب، باید ابتدا نسبت به طراحی سایت اقدام کنید، محصولات را در سایت خودتان بارگذاری کنید و در پایان، سایت را در ترب ثبت نام کنید.

ترب با نمایش قیمت‌های مختلفی که فروشندگان برای یک محصول گذاشته‌اند، نوعی مناقصه مجازی برگزار می‌کند تا خریداران بتوانند محصول را با بهترین قیمت خریداری کنند. یکی از بهترین دلایل داشتن سایت و حضور در ترب این است که فروش محصولات در سایت شخصی، نیازمند رعایت قوانین دست و پا گیر دیجی کالا نیست و کاربران نیازی به پرداخت کمیسیون و هزینه پردازش ندارند، فروشندگان بهتر می‌توانند قیمت محصولات خود را کاهش دهند و مشتریان بیشتری جذب کنند.

فاکتورهای مقایسه دیجی کالا و ترب

قیمت

برای قیمت‌گذاری در دیجی کالا باید با یک اصطلاح آشنا شوید: «قیمت مرجع». وقتی یک کالا را برای اولین بار در سایت دیجی کالا درج می‌کنید، اولین قیمتی که برای آن تعیین می‌کنید، به عنوان قیمت مرجع کالا تنظیم می‌شود. اما پس از مدتی با افزایش فروشندگان یک محصول، قیمت مرجع بر اساس میانگین قیمت تعیین شده توسط فروشندگان مختلف تعیین می‌شود. فروشندگان می‌توانند تا ده درصد بالاتر و پنجاه درصد پایین‌تر از قیمت مرجع، کالای خود را قیمت‌گذاری کنند. فروشگاه‌هایی که پایین‌ترین قیمت را تعیین کرده باشد برنده «بای باکس» خواهد شد. یعنی در صدر لیست فروشندگان کالا قرار خواهد گرفت و شانس فروش بیشتری خواهد داشت.

در ترب اما وضعیت متفاوت است. فروشندگان، قیمت مورد نظر را بر روی کالاهای خود در سایت اعمال می‌کنند. آن‌ها می‌توانند ابتدا قیمت رقبا را بررسی کنند و در صورت امکان، قیمت محصول خود را کاهش دهند تا جایگاه بهتری در رقابت کسب کنند. برخلاف دیجی کالا، در ترب، کمیسیون فروش وجود ندارد. به جای آن، فروشندگان برای هر کلیک روی محصولات خود در ترب هزینه پرداخت می‌کنند. حداقل مبلغی که برای شروع کار باید به عنوان اعتبار در حساب کاربری خود در ترب شارژ کنید، ۱۰۰ هزار تومان است.

خدمات پس از فروش

در دیجی کالا همیشه حق با مشتری است. مشتریان می‌توانند به هر دلیلی اعم از انصراف از خرید، نارضایتی از کیفیت محصول و یا ارسال اشتباه، در عرض هفت روز کالای خود را مرجوع کنند. سرویس حمل و نقل دیجی کالا همانطور که محصولات را به مشتریان تحویل می‌دهد، آن‌ها را از مشتریان تحویل می‌گیرد. البته در برخی موارد مشتریان خود باید محصول را با پست ارسال کنند. در مقابل، شرایط خدمات پس از فروش در ترب وابسته به سایت‌های فروشنده است و خود ترب مسئولیتی در قبال محصولات ندارد.

اما اگر مشتریان سؤالاتی نسبت به محصول خریداری شده داشته باشند، با توجه به اینکه دیجی کالا هرگونه ارتباط مستقیم بین مشتریان و فروشندگان را ممنوع اعلام کرده، ترب می‌تواند گزینه بهتری باشد. بنابراین هنگام طراحی سایت حتماً باید بخشی را برای ارتباط آسان مشتریان در نظر بگیرید تا بتوانید پاسخگوی پرسش‌ها و نگرانی آنان باشید.

نحوه ارسال

با توجه به مسافت، نوع سفارش و تعهد فروشنده، مشتریان می‌توانند انتظار داشته باشند که سفارشاتشان در فاصله زمانی ۲۴ ساعته تا یک هفته‌ای به دستشان برسد. همچنین، دیجی کالا گزینه‌های مختلفی برای ارسال مانند ارسال رایگان برای خریدهای بالای یک مبلغ مشخص دارد. اما در ترب، نحوه ارسال بستگی به فروشگاه‌هایی دارد که محصول مورد نظر را عرضه می‌کنند. بنابراین، ممکن است زمان ارسال در ترب متفاوت باشد و مشتریان باید با توجه به شرایط هر فروشگاه انتخاب کنند.

تنوع محصولات

تنوع محصولات در هردو پلتفرم، وابسته به فروشندگان و محصولات آنها است. دیجی کالا بالغ بر ۲۰۰۰ گروه کالایی مختلف را برای فروشندگان پیش‌بینی کرده و کسب و کارها می‌توانند محصولات خود را در گروه‌های کالایی مرتبط درج کنند. در ترب، پس از ثبت نام سایت، لینک محصولات خود را در اختیار ترب قرار می‌دهید و پس از یک هفته تا ده روز، محصولات شما، قابل مشاهده در سایت خواهند بود.

گارانتی کالا

هنگامی که یک کالا را در دیجی کالا درج می‌کنید، باید حتماً یکی از گارانتی‌هایی که دیجی کالا برای شما پیش‌بینی کرده را انتخاب کنید. تنوع گارانتی‌های موجود در دیجی کالا باعث شده به راحتی بتوانید گارانتی مدنظر خود را پیدا کنید. اگر محصول شما از برند خاصی است و اطلاعات گارانتی روی بسته‌بندی آن درج شده، باید همان گارانتی را انتخاب کنید. در غیر این صورت، باید از گارانتی‌های عمومی: «اصالت و سلامت فیزیکی کالا» و یا «سرویس ویژه دیجی کالا: هفت روز تضمین بازگشت محصول» را انتخاب کنید.

ترب اما از شما گارانتی نمی‌خواهد و شما می‌توانید گارانتی محصولات را در سایت خود به نمایش بگذارید. نداشتن گارانتی معتبر در ترب، چه برای محصول و چه برای بازگشت محصول، ممکن است خریداران را کمی نگران کند. بنابراین باید سیاست‌های شفاف نسبت به گارانتی محصولات در سایت خود درج کنید.

فرآیند خرید و مرجوعی

فرآیند خرید در دیجی کالا یک فرآیند ثابت و مشخص است و تفاوتی ندارد که محصولات از کدام فروشگاه تهیه می‌شوند. اما ترب، تنها خریداران را به سایت فروشنده لینک می‌دهد و پس از آن، فرآیند خرید برای هر فروشگاه متفاوت است. شرایط مرجوعی نیز به همین شکل است. برای مرجوع کردن یک محصول در دیجی کالا کافی است افراد با تیم پشتیبانی تماس بگیرند و درخواست خود را برای مرجوعی ثبت کنند. این درحالی است که برای مرجوع کردن کالای خریداری شده به واسطه ترب، باید با همان سایت فروشگاه تماس گرفت و شرایط مرجوعی را پرسید. اگر قصد دارید از ترب برای فروش محصولاتتان استفاده کنید، باید شرایط مرجوعی کالا را به طور شفاف برای مشتریان توضیح دهید.

فاکتور رسمی

دیجی کالا برای تمامی خریده‌ها فاکتور رسمی صادر می‌کند که این موضوع باعث افزایش اعتبار این پلتفرم شده است. اما در ترب، صدور فاکتور رسمی به عهده فروشندگان است.

تعداد انبارها و مراکز پخش

دیجی کالا خود دارای انبارهای متعددی در سراسر کشور است. فروشندگان باید سفارشات خود را به طور روزانه به نزدیک‌ترین انبار ارسال کنند تا از آنجا برای مشتریان ارسال شود. این مسئله برای برخی فروشندگان می‌تواند چالش برانگیز باشد چراکه باید سفارشات را در یک بازه زمانی کوتاه، به انبارها تحویل دهند. آن دسته از پل‌های فروشگاهی که فاصله زیادی با انبارها دارند، باید محصولات خود را به انبار ارسال کنند و این مسئله باعث افزایش برخی هزینه‌ها خواهد شد.

ترب اما خود دارای انبار و مرکز پخش نیست و پس از ارجاع مشتریان به سایت فروشنده، هیچ مسئولیتی در قبال ارسال کالا ندارد. فروشندگان پس از دریافت سفارش خرید، می‌توانند محصول را توسط اداره پست و یا سایر شرکت‌های ترابری برای مشتریان ارسال کنند.

بهترین پلتفرم برای فروش اینترنتی کدام است؟

ترب یا دیجی کالا؟ انتخاب بهترین پلتفرم برای فروش اینترنتی بستگی به نیازها و اولویت‌های کسب‌وکار شما دارد. قبل از تصمیم‌گیری باید مزایا و معایب فروش در دیجی کالا و ترب را بررسی کنید و با توجه به شرایط خودتان، بهترین پلتفرم را انتخاب کنید. بسیاری از کسب و کارهای بزرگ، از هر دو شیوه برای فروش محصولات خود استفاده می‌کنند تا از مزایای هر دو پلتفرم بهره‌مند شوند. دیجی کالا با امتیاز بالایی که در گوگل دارد شانس دیده شدن محصولات را افزایش می‌دهد. از طرفی دیگر، فروش در ترب می‌تواند باعث افزایش ترافیک سایت و در نتیجه امتیاز شما در گوگل شود و فروش شما را افزایش دهد.

جدول مقایسه دیجی کالا و ترب

ترب	دیجی کالا	
قیمت‌گذاری در سایت با توجه به رقبا	قیمت کالا+ کمسیون+ هزینه پردازش کالا در انبار	شرایط قیمت گذاری

خدمات پس از فروش	توسط دیجی کالا ارائه می‌شود	وابسته به سایت‌های فروشنده
نحوه ارسال	به واسطه انبارهای دیجی کالا	توسط فروشندگان
گارانتی کالا	گارانتی اصالت و سلامت کالا و تضمین بازگشت محصول	وابسته به سایت فروشنده
مرجوعی	توسط دیجی کالا	توسط مشتریان

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

در نهایت، مقایسه بین دیجی کالا و ترب نشان‌دهنده مزایا و معایب هر دو پلتفرم است. هر کدام از این پلتفرم‌ها ویژگی‌هایی دارند که بر تصمیم‌گیری خریداران و فروشندگان تاثیر می‌گذارند. دیجی کالا با ارائه خدمات کامل شامل ارسال سریع، خدمات پس از فروش قوی و تنوع بالای محصولات توانسته است جایگاه ویژه‌ای بین خریداران پیدا کند. از سوی دیگر، ترب با تمرکز بر مقایسه قیمت‌ها، قیمت‌های پایین‌تر و ارائه اطلاعات دقیق درباره محصولات توانسته است تجربه خرید متفاوتی را فراهم کند. انتخاب بین این دو پلتفرم بستگی به نیازها و اولویت‌های شما دارد؛ بنابراین قبل از تصمیم‌گیری نهایی بهتر است تمامی جوانب هر دو پلتفرم را مورد بررسی قرار دهید تا بهترین انتخاب ممکن انجام شود.

منابع

++

<https://blog.mopon.ir/%D9%A5%D9%A2%D8%A7%DB%AC%D8%B3%D9%A7-%D8%AF%DB%AC%D8%AC%DB%AC-%DA%A9%D8%A7%D9%A4%D8%A7-%D9%A8-%D8%AA%D8%B1%D8%A8>

<https://sae22.ir/8-criteria-for-comparing-torob-and-digikala>