

فروشنده شدن در دیجی کالا، فرصتی برای رشد کسب و کار یا چالشی با هفت خان دشوار؟

همه ما حداقل یک بار محصولی را در اینترنت جستجو کرده‌ایم و حداقل یک بار، سایت دیجی کالا را دیده‌ایم. دیجی کالا به عنوان یکی از بزرگ‌ترین و معتبرترین پلتفرم‌های فروش آنلاین در ایران، فرصت‌های زیادی برای خریداران و فروشندگان فراهم کرده است. تنوع محصولات موجود در دیجی کالا، وجود فروشندگان متعدد با قیمت‌های رقابتی و آسان بودن فرآیند خرید، دیجی کالا را به یک فروشگاه جذاب برای مشتریان تبدیل کرده است. استقبال زیاد مشتریان، باعث شده فروشندگان زیادی شانس خود را برای حضور در این بازار بزرگ مجازی امتحان کنند.

با این حال، مانند هر پلتفرم دیگری، فروش در دیجی کالا نیز مزایا و معایب خاص خود را دارد. در این مقاله، به بررسی شرایط فروشنده شدن و مزایا و معایب فروش در دیجی کالا خواهیم پرداخت. تا به شما کمک کنیم، تصمیم بهتری برای فروش محصولات خود بگیرید.

چگونه در دیجی کالا فروشنده شویم؟

فرآیند ثبت نام در دیجی کالا و راه‌اندازی یک پنل فروشگاه، فرآیندی آسان است و در طی چند دقیقه انجام می‌شود. برای ثبت نام، تنها کافی است فرم مشخصات درخواستی را پر کنید، مدارک لازم را بارگزاری کرده و فیلم‌های آموزشی را مشاهده کنید. سپس یک نام مناسب برای فروشگاه خود انتخاب می‌کنید و فرآیند ثبت نام را به پایان می‌رسانید. لازم به ذکر است که هر شخص حقیقی یا حقوقی تنها می‌تواند یک پنل فروشگاه در دیجی کالا داشته باشد.

مدارک لازم برای فروشندگان حقیقی

- تصویر کارت ملی
- شماره موبایل، آدرس ایمیل و نشانی پستی قابل دسترسی
- حساب بانکی به نام مالک پنل
- تصویر گواهی ارزش افزوده (مخصوص افرادی که شامل مالیات بر ارزش افزوده هستند)

مدارک لازم برای فروشندگان حقوقی

- شماره ثبت، شناسه ملی و کد اقتصادی شرکت
- عکس از صفحه بررسی ثبت نام مودیان مالیات بر ارزش افزوده
- تصویر پشت و روی کارت ملی همه صاحبان حق امضا در یک عکس
- شماره موبایل، آدرس پستی و ایمیل قابل دسترسی
- تصویر آخرین تغییرات روزنامه رسمی
- شماره شبا
- وارد کردن نام صاحبین حق امضا، مطابق با روزنامه رسمی

مزایای فروش محصول در دیجی کالا

دسترسی سریع به بازار ملی

یکی از مهمترین و در عین حال چالش برانگیزترین روش‌های افزایش فروش اینترنتی، دسترسی به حداکثر تعداد مشتریان در کوتاه‌ترین زمان است. دیجی کالا میلیون‌ها بازدیدکننده روزانه دارد و فروشندگان می‌توانند بدون نیاز به سرمایه‌گذاری کلان در تبلیغات، محصولات خود را به مشتریان معرفی کنند و به راحتی وارد بازارهای جدید شوند و محصولات خود را در سطح ملی عرضه کنند. این دسترسی سریع به افزایش فروش کمک می‌کند و موجب شناخت برند و محصولات می‌شود. دیجی کالا با ارائه خدماتی نظیر ارسال سریع و مطمئن، تجربه خرید مشتریان را بهبود می‌بخشد و احتمال بازگشت آن‌ها را افزایش می‌دهد.

کاهش برخی هزینه‌های جانبی

با کمک دیجی کالا فروشندگان نیازی به ایجاد وبسایت مستقل یا پرداخت هزینه‌های مربوط به سئو سایت را ندارند، زیرا دیجی کالا خود دارای یک وبسایت پرطرفدار و بهینه‌شده است. هزینه‌های تبلیغات نیز کاهش می‌یابد زیرا دیجی کالا با استفاده از روش‌های مختلف بازاریابی، محصولات شما را به مخاطبان هدف معرفی می‌کند. این امر باعث می‌شود تا فروشندگان تمرکز بیشتری بر روی تولید و کیفیت محصولات خود داشته باشند و زمان و منابع خود را صرف مدیریت کسب‌وکار کنند.

امکان فروش ۲۴ ساعته در هر روز

بسیاری از افراد، ترجیح می‌دهند در روزهای آخر هفته و یا ساعات غیر اداری خرید کنند. با کمک دیجی کالا مشتریان می‌توانند در هر زمان که بخواهند محصولات خود را بخرند و این مسئله باعث افزایش حجم فروش می‌شود. فروشندگان با استفاده از این ویژگی می‌توانند درآمد خود را افزایش دهند و فرصت‌های جدیدی برای کسب‌وکار خود ایجاد کنند.

بالا بودن امتیاز وبسایت دیجی کالا در گوگل

دیجی کالا تنها محلی برای فروش محصولات نیست، بلکه در آن به نقد و بررسی محصولات نیز پرداخته شده. نظرات مشتریان به نمایش گذاشته شده و مقالات آموزشی مفیدی در آن موجود است. ترافیک بالای دیجی کالا، استقبال مردم و عملکرد این سایت، امتیاز بالایی در موتورهای جستجو به آن بخشیده است و این ویژگی باعث می‌شود که محصولات شما بیشتر دیده شوند و شانس فروش شما افزایش یابد.

آموزش رایگان

دیجی کالا برای حمایت از فروشندگان جدید، آموزش‌های رایگان متعددی در قالب فیلم‌های آموزشی و وبینارها در نظر گرفته است. این آموزش‌ها شامل نکات مربوط به نحوه ثبت‌نام، بارگذاری محصولات، مدیریت سفارشات و استفاده از ابزارهای تحلیلی است. با بهره‌گیری از این آموزش‌ها، فروشندگان می‌توانند به سرعت با فرآیندهای مختلف آشنا شوند و از امکانات پلتفرم بهره‌برداری کنند.

تحويل بیشتر سفارش‌ها توسط دیجی کالا

دیجی کالا با استفاده از شبکه گسترده‌ای از انبارها و مراکز توزیع، قادر است سفارشات را به سرعت به دست مشتریان برساند. این ویژگی هم رضایت مشتریان را افزایش می‌دهد و هم باعث کاهش بار مسئولیت بر دوش فروشندگان می‌شود. با توجه به اینکه تحويل سریع یکی از مهم‌ترین عوامل در تجربه خرید آنلاین است، استفاده از خدمات تحويل دیجی کالا می‌تواند تاثیر مثبتی بر روی حجم فروش شما داشته باشد.

عدم نیاز به دریافت برخی مجوزها

فروشنده‌گان در دیجی کالا معمولاً نیازی به دریافت برخی مجوزهای لازم برای کسب و کار اینترنتی را ندارند. در حالی که این مجوزها ممکن است برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار مستقل لازم باشد. این موضوع باعث کاهش پیچیدگی‌های اداری و تسهیل فرآیند ورود به بازار می‌شود. با این حال، لازم است که فروشنده‌گان قوانین و مقررات دیجی کالا را رعایت کنند تا بتوانند از تمامی امکانات پلتفرم بهره‌مند شوند.

معایب فروش در دیجی کالا

لزام پیروی از قوانین سخت و دست و پاگیر

فروش در دیجی کالا مستلزم رعایت قوانین بسیاری است. از قوانین موجود برای درج محصولات در سایت گرفته تا قواعد قیمت گذاری، نحوه تحویل و ارتباط با مشتریان، همه باید به درستی رعایت شوند. عدم رعایت این قوانین ممکن است منجر به تعلیق حساب کاربری یا حتی حذف محصولات شود. از سوی دیگر، تغییرات مداوم در سیاست‌های دیجی کالا اغلب باعث سردرگمی فروشنده‌گان می‌شود و فروشنده‌گان باید به صورت مداوم خود را با قوانین جدید تطبیق دهند.

رقابت شدید در قیمت‌ها

با توجه به اینکه تعداد زیادی از فروشنده‌گان مشابه محصولات یکسانی را ارائه می‌دهند، فشار برای کاهش قیمت بسیار زیاد است. این مسئله ممکن است بر روی حاشیه سود شما تأثیر منفی بگذارد و شما را مجبور کند که قیمت‌های خود را پایین نگه دارید تا برنده بای‌باکس، باقی بمانید. همچنین، مشتریان معمولاً قیمت‌ها را مقایسه کرده و تمایل دارند بهترین گزینه را انتخاب کنند که ممکن است منجر به کاهش وفاداری مشتریان شود.

کمیسیون دیجی کالا

فروشنده‌گان باید به ازای هر کالایی که در دیجی کالا می‌فروشند، درصد معینی را تحت عنوان کمیسیون به دیجی کالا بپردازند. این کمیسیون توسط دیجی کالا و با توجه به دسته‌بندی کالاها تعیین می‌شود و از ۱ درصد تا ۱۵ درصد قیمت کل محصول متغیر است. بنابراین، قبل از شروع فعالیت در این پلتفرم، لازم

است که محاسبات دقیقی انجام دهید تا مطمئن شوید که آیا فروش در دیجی کالا برای کسب‌وکار شما مقرون‌به‌صرفه است یا خیر.

جدول کمیسیون دیجی‌کالا در ۱۴۰۴

جدول زیر، نمونه ای از کمیسیون گروه‌های کالایی مختلف در دیجی کالا است. لیست کامل کمیسیون محصولات، بالغ بر ۲۰۰۰ گروه کالایی را شامل می‌شود که از طریق وب‌سایت دیجی کالا قابل دسترسی است.

نام گروه کالایی	کمیسیون دیجی کالا
ابزار ایمنی، ساختمانی و صنعتی	۶٪
ابزار نظافت خانه	۱۲٪
ابزار و تجهیزات جانبی ورزشی	۱۰٪
قطعات یدکی خودرو و موتور سیکلت	۵٪
کتاب و مجله	۸٪

هزینه انبارداری و پردازش محصولات

خدمات مربوط به پردازش محصولات در انبارهای دیجی کالا، هزینه‌هایی دارد که فروشندگان باید آن‌ها را نیز در نظر بگیرند. این هزینه‌ها مربوط به بسته‌بندی محصولات، حمل و نقل و ارسال آن‌ها و نگهداری آن‌ها در انبار می‌شوند. هزینه‌های مربوط به پردازش کالا در انبار به طور میانگین ۳ بار در سال به روزرسانی می‌شود و این مسئله برای فروشندگانی که محصولات زیادی در پنل‌های فروشگاه‌های خود دارند، به یک چالش بزرگ تبدیل می‌شود چرا که هر فروشنده برای افزایش قیمت کالای خود، باید ابتدا نسبت به درخواست تغییر قیمت مرجع (قیمتی که دیجی کالا با یک بازه مجاز ده درصدی برای فروش محصولات تعیین کرده) از طریق پشتیبانی سایت اقدام کنند.

این درخواست تغییر در قیمت مرجع اغلب با موافقت سریع دیجی کالا مواجه نمی‌شود و فروشندگان گاهی مجبورند چندین بار تقاضای خود را ارسال کنند. مشتریان نیز ممکن است تا مدتی از این تغییرات ناگهانی قیمت ناراضی باشند و روش‌های دیگری را برای خرید امتحان کنند.

طبق آخرین به روزرسانی در اردیبهشت ۱۴۰۴، هزینه کارمزد دیجی کالا با کف قیمتی ۲۲۵۰۰ تومان و سقف قیمتی ۱۵۰۰۰۰ تومان تعیین شده و برای کالاهایی که قیمت متوسطی دارند، این هزینه با کسر ۷٪ از قیمت نهایی محصول محاسبه می‌شود.

به عنوان مثال: یک کالا با قیمت اولیه ۱۰۰۰۰ تومان، که کمیسیون ۱۰ درصدی دارد را در نظر بگیرید. برای فروش این محصول، باید ابتدا مبلغ ۲۲۵۰۰ تومان برای هزینه پردازش کالا محاسبه کرده و سپس ۱۰ درصد را برای کمیسیون به آن اضافه کنید.

$$10000 + 22500 = 32500$$

$$32500 + 10\% = 35750$$

عدم دقت در محاسبه هزینه‌ها، می‌تواند منجر به بروز ضرر و زیان سنگینی به کسب و کار شود. به خصوص اگر حاشیه سود فروش در دیجی کالا پایین بوده و یا فروشنده قصد تخفیف‌گذاری برای کالای خود داشته باشد.

مبالغ دیگری نیز در صورت حساب پایانی هر ماه تحت عنوان جریمه تاخیر در ارسال، مالیات، هزینه ماندگاری در انبار و ... از مبلغ پرداختی نهایی کسر می‌شود که این هزینه‌ها غیر قابل پیشبینی بوده و از مهم‌ترین دلایل شکست کسب و کارهای اینترنتی وابسته به دیجی کالا به شمار می‌روند.

اکنون اگر می‌پرسید فروش در دیجی کالا برای چه محصولاتی مناسب‌تر است؟ باید بگوییم اگرچه دیجی کالا یک خرده فروشی بزرگ آنلاین است، اما فروش کالاهایی که قیمت اولیه پایینی دارند، با توجه به هزینه‌های بالای کمیسیون و پردازش، توصیه نمی‌شود.

بالا بودن نرخ مرجوعی

برخی از مشتریان ممکن است پس از خرید تصمیم بگیرند که محصول را بازگردانند و یا در هنگام تحویل محصول، در منزل حضور نداشته باشند و کالای شما مرجوع شود. این مسئله تنها درآمد شما را تحت تاثیر قرار نمی‌دهد، بلکه هزینه‌هایی اضافی برای شما ایجاد می‌کند. مانند هزینه بازگشت به انبار و ماندن در انبار تا زمان فروش مجدد.

احتمال آسیب به محصولات در پروسه ارسال

ارسال محصولات همیشه با خطراتی همراه است؛ احتمال آسیب دیدن محصولات در حین ارسال وجود دارد. اگرچه دیجی کالا تلاش می‌کند تا بهترین خدمات حمل‌ونقل را ارائه دهد، اما هیچ تضمینی وجود ندارد که محصولات شما بدون آسیب به مقصد برسند. این موضوع ممکن است منجر به نارضایتی مشتریان و افزایش نرخ مرجوعی شود.

عدم پوشش ارسال برخی گروه‌های کالایی توسط دیجی کالا

در یکی دو سال اخیر، به علت لزوم مبارزه با قاچاق محصولات، و فروش محصولات غیر قانونی از مبادی نامشخص، ارسال برخی از گروه‌های کالایی توسط تیم ترابری دیجی کالا ممنوع شده است. برخی از برندهای خارجی، محصولات آرایشی بهداشتی و اقلام پراکنده‌ای از گروه‌های کالایی متنوع، شامل این محدودیت هستند. در این شرایط، فروشندگان باید خود نسبت به ارسال مستقیم محصولات اقدام کنند و این مسئله منجر به نارضایتی فروشندگان و خریداران شده.

در گذشته، مشتریان همه اقلام مورد نیاز خود را در یک سبد خرید قرار می‌دادند و تنها یک هزینه ارسال محصول پرداخت می‌کردند. اما با شرایط فعلی، ممکن است یک مشتری برای هر محصول مجبور شود هزینه پستی جداگانه‌ای بپردازد و این امر باعث کاهش رضایت مشتریان شده است.

مشکلات پشتیبانی

برخی از فروشندگان گزارش داده‌اند که در مواقع ضروری نمی‌توانند به راحتی با تیم پشتیبانی ارتباط برقرار کنند یا پاسخ‌های سریعی دریافت نمی‌کنند. این مسئله ممکن است باعث ایجاد مشکلات جدی برای کسب‌وکار شما شود و نیازمند زمان بیشتری برای حل مسائل باشد. مشکلاتی از قبیل تایید نشدن درخواست تغییر قیمت مرجع، عدم اطلاع رسانی به موقع برخی تغییرات قیمتی و تاخیر در رفع باگ‌های سایت، تاثیری منفی بر رضایت فروشندگان از پشتیبانی دیجی کالا گذاشته است.

روش‌های جایگزین فروش محصولات

طراحی سایت

اگرچه دیجی کالا یک پلتفرم محبوب برای فروش آنلاین است، اما روش‌های جایگزین دیگری نیز وجود دارد که ممکن است برای شما مناسب‌تر باشند. یکی از این روش‌ها طراحی سایت اختصاصی برای کسب‌وکار خودتان است که کنترل بیشتری بر روی برند، قیمت، نحوه ارسال کالا و ارائه خدمات پشتیبانی خواهید داشت. اگرچه راه‌اندازی وبسایت نیازمند سرمایه اولیه بیشتری است، اما در درازمدت، متوجه ارزش این سرمایه گذاری بر روی طراحی سایت اختصاصی خود خواهید شد.

فروش در سایت‌های مشابه

علاوه بر دیجی کالا، سایت‌های مشابه دیگری نیز وجود دارند که ممکن است برای شما مناسب باشند. سایت‌هایی مانند «باسلام» با کسر درصد کمتری از فروش نیز فرصت‌های خوبی برای فروش آنلاین فراهم کرده‌اند. بررسی گزینه‌های مختلف کمک می‌کند تا بهترین پلتفرم متناسب با نیازهای کسب‌وکار خود را پیدا کنید.

آیا ترب می‌تواند جایگزین دیجی کالا شود؟

مقایسه فروش در ترب و فروش در دیجی کالا با توجه به تفاوت‌های ساختاری این دوسایت، ممکن نیست. برعکس دیجی کالا که دارای انبارهای متعددی در کشور است و سیستم حمل و نقل خود را دارد، ترب تنها به عنوان یک وب‌سایت واسطه میان مشتریان و صاحبان کسب و کار عمل می‌کند. هدف ترب، معرفی سایت‌های ارائه دهنده یک محصول و مقایسه قیمت آن‌ها است و کسب و کارها برای حضور در ترب، باید سایت خود را داشته باشند.

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

در نهایت، تصمیم‌گیری درباره فروش در دیجی کالا بستگی به نوع کسب‌وکار شما و اهداف تجاری‌تان دارد. اگرچه این پلتفرم مزایای زیادی نظیر دسترسی سریع به بازار ملی و آموزش رایگان ارائه می‌دهد، اما معایبی نیز نظیر رقابت شدید در بازار، کمیسیون بالا و هزینه پردازش در انبار وجود دارد که باید مورد توجه قرار گیرند. چالش‌هایی که دیجی کالا در برابر فروشندگان قرار می‌دهد در نهایت بسیاری از آن‌ها را وادار می‌کند که یا عطای فروش آنلاین را به لقایش ببخشند و یا یک سایت اختصاصی برای خود طراحی کنند.

منابع

++

[/https://selleracademy.digikala.com](https://selleracademy.digikala.com)

<https://sellers.torob.com/%D9%A5%D8%B2%D8%A7%DB%AC%D8%A7-%D9%A8-%D9%A5%D8%B9%D8%A7%DB%AC%D8%A8-%D9%A1%D8%B1%D9%A8%D8%B4->

%Dλ%AF%Dλ%Bλ-%Dλ%AF%DB%λC%Dλ%AC%DB%λC-
/%DA%Aλ%Dλ%AY%Dλ%λF%Dλ%AY