

سه مدل فروش محصول

در مقاله قبل گفتیم بیشترین درصد پول مردم در خرید محصولات است اما متأسفانه در کشور ما شغل اکثر مردم در ارائه خدمات است و همین دلیل اصلی ترین تفاوت کشورهای پیشرفته و سرمایه دار با کشورهای فقیر است که آنها به فروش محصولات متنوع مشغولند و ما به ارائه خدمات.

حال که پذیرفتید در راه فروش یک محصول قدم بگذارید تا ثروتمند شوید باید بدانید که هر فروختن محصولی هم برای انسان ثروتمندی به همراه ندارد.

لازم است بدانید که فروش محصول سه مدل است که یک مدل آن اصلاً شغل نیست و نوع دیگری از آن یک درآمد متوسط رو به بالا دارد و تنها یک مدل است که انسان را به ثروت زیاد می‌رساند که آن سه مدل عبارتند از:

C2C - B2C - B2B

C2C چیست؟

C مخفف Customer به معنای مشتری می باشد.

اگر یک شخصی که خودش مشتری یک محصول است آن محصولی که خریده را به مشتری دیگری بفروشد می گویند فروش C2C اتفاق افتاده است.

C2C بیشتر برای فروش اجناس دسته دوم کاربرد دارد.

دو پلتفرم دیوار و شیپور بزرگترین مصادیق C2C در ایران هستند که شما خودت مشتری محصولی بودی و همان محصول را به کسی که او هم مشتری محصول است می فروشی.

درست است که در این حالت سودی نصیبت می شود اما این مدل اصلا شغل به حساب نمی آید که بخواهد محل تحلیلی برای ثروتمند شدن یک شخص باشد.

از C2C بیشتر برای فروش محصولات که یک مصرف کننده دیگر آن را نمی خواهد به شخص دیگر استفاده می شود.

B2C چیست؟

C که مخفف Customer یا همان مشتری بود.

B مخفف Business به معنای کسب و کار است.

B2C یعنی اینکه یک بیزنس یا همان کسب و کار محصولش را

به مشتری یا همان مصرف کننده نهایی بفروشد.

تمام سوپرمارکت ها، املاکی ها، نمایشگاه داران ماشین، لباس

فروشی ها نمونه هایی از B2C هستند که درآمدی متوسط رو به

بالا دارند بسته به سرمایه اولیه ای که داشته اند و اینکه

بیزنسشان را کجا دایر نموده اند و سایر شاخصه هایی که در

B2C باید رعایت شود.

بزرگترین نمونه B2C در ایران دیجی کالا، ترب، اسنپ پی و

فروشگاه های اینچینی است که یک سمت آن کسب و کاری

قرار گرفته است و سمت دیگرش مصرف کنندگان نهایی یا

همان مشتری ها هستند.

B2B چیست؟

گفتیم که B مخفف Business به معنای کسب و کار است.

B2B یعنی هر دو طرف بیزنس هستند و این همان تجارت است که دو طرف قرار نیست محصول را مصرف کنند بلکه قصد دارند از چرخه تولید به چرخه مصرف برسانند.

در B2B هر دو طرف قصد اصلی شان از فروش محصول سود کردن است و چون مقیاس فروش محصولات بالاست طبیعتاً سود اصلی فروش در این قسمت اتفاق می افتد.

کسانی که پول را به درستی شناخته اند می فهمند اگر واقعا اراده ثروتمند شدن دارند باید در شغل B2B قرار بگیرند.

در حال حاضر کمتر از نیم درصد ایرانی ها شغل B2B دارند در حالیکه بیش از ۹۴ درصد ثروت جهان در این شغل هاست.

هدف اصلی آراد برندینگ اینست که B2B را بین مردم ایران رواج دهد به گونه ای که معادله مشاغل را در کشور تغییر دهد.