

به تایید پروردگار آن را بنانهاده و توسعه دهنده ایم

چرا فی شاپینگ؟

شرکت ره آورد جاده ابریشم

شهریور - آبان ۱۴۰۲



افتتاح هر شعبه‌ی فروشگاه زنجیره‌ای،
سوپرمارکت‌های در شعاع ۵۰۰ متری آن را
با مشکل جدی و **خطر ورشکستگی** مواجه می‌کند.

راز برتری فروشگاه‌های زنجیره‌ای:
خرید انبوه در زمان و به قیمت مناسب
و مدیریت کارا و موثر موجودی و مارکتینگ است

که نتیجه‌ی آن:

**مشتری‌آوری بیشتر، نیاز به مارژین کمتر
و توان ارایه تخفیف بیشتر است!**

با همه‌ی موفقیت‌های **کانال فروش مدرن** (زنجیره‌ای و آنلاین)
هنوز بیش از ۸۰ درصد فروش کالای مصرفی
در کانال سنتی و همین سوپرمارکت‌ها عرضه می‌شود.

راه‌های پیش‌روی این بخش مهم بازار این‌هاست:

یا **منفعلانه** از دست رفتن فروشگاه به فروشگاه خود را نظاره کنند!

یا یکی از هزاران شعبه **فرانچایز** یکی از این زنجیره‌ای‌ها شوند!

بسیاری از این سوپرمارکت‌ها نسل‌اندز نسل این شغل را از پدر به پسر
به ارث برده‌اند و به **استقلال** خود علاقه‌مند هستند و البته **انفرادی**
نمی‌توانند با زنجیره‌ای‌ها **رقابت** کنند!

کمی صبر کنید!

فقط به دنبال مسوولیت اجتماعی نیستیم

به دنبال منافع همه برنده برای همه بازیگران این بازار هستیم!

صاحبان کالا (تولیدکنندگان و واردکنندگان)، سالانه بیش از ۸ تا ۱۰ درصد از هزینه‌ی تمام شده کالا را **بابت ویزیت و** متقاعدسازی سوپرمارکت‌ها صرف می‌کنند.

اگر **پروموشن ۱۰ تا ۱۵ درصدی** را هم اضافه کنیم با **هزینه‌ی فروش حدود ۱۸ درصدی** مواجهیم!

آیا راه‌حلی وجود دارد که :

ضمن حفظ استقلال سوپرمارکت‌ها به آنها امکانات فروشگاه‌های زنجیره‌ای

و به صاحبان کالا امکان کاهش هزینه‌های فروش به نصف را بدهد

و پتانسیل بخش مهمی از این بازار متزلزل سنتی را برای آنها تضمین کند

راه حل ما بعد از سالها فعالیت موثر و تحقیق در عملکرد
بزرگترین فروشگاهها و شرکتهای و تولید پلتفرم در حوزه کالاهای
تند مصرف، ایجاد یک **بلاک چین** یا به عبارت دقیقتر حذف یا اصلاح
واسطهها است!

مردم در اتفاقات متفاوت در فضای صنعت خرده‌فروشی نشان داده‌اند که دوست دارند که از سوپرمارکت‌های محله در مقابل زنجیره‌ای‌ها حمایت کنند!

از طرف دیگر از هزینه‌های دلخواهی که اپلیکیشن‌های فعال بر آنها تحمیل می‌کنند به ستوه آمده‌اند!

صاحبان کالا هم بارها علناً اعلام کرده‌اند که از فشارهای
فروشگاه‌های زنجیره‌ای بابت مارژین‌های ناعادلانه و هزینه‌های متعدد
و تمام نشدن به تنگ آمده‌اند اما در مقابل رشد نمایی این کانال
عرضه گزینه‌ای ندارند!

لطفاً پتانسیل ۱۰ هزار فروشگاه مستقل و مرتبط

را در سراسر کشور تصور کنید که در عین استقلال با یک برند متحد زنجیره‌ای

بدون پرداخت هیچ هزینه‌ای و هیچ واسطه‌ای

از همه‌ی امکانات یک فروشگاه زنجیره‌ای بزرگ در کلاس جهانی بهره‌مند می‌شوند

و از ارائه‌ی امکانات فیزیکی خود نیز درآمد مازاد کسب می‌کنند!

بله

راهکار تیم ما برای ایجاد عرصه همه برنده برای همه بازیگران این صحنه یک پلتفرم درست طراحی شده با عنوان بازار فیشاپینگ است.

به یاری خداوند این بازار را ایجاد کرده و همواره در حال توسعه آن هستیم و با افتخار راه حل ارائه شده را به پوتهی ارزیابی سرد و گرم چشیدگان صنعت می‌سپاریم

و در صورت تایید جذابیت منافع برای سرمایه‌گذاری،
همراهی شما را برای این
سرمایه‌گذاری موفق، بامعنا و تغییردهنده آینده‌ی صنعت
پیشنهاد می‌کنیم.