

வர்த்தகம் என்றால் சும்மாவா?  **விசுடலீ** BETA
 ஆச்சர்யமுட்டுகிறது இந்த இணையவழி
 நிறுவனத்தின் கதை! (Sponsored Content)

[Sponsored Content](#)

0 0



இன்றைய நாள்களில் உணவில்லாமல்கூட இருந்து விடலாம்போல. ஆனால், இன்டர்நெட் எனப்படும் இணையம் இல்லாமல் இருப்பது கொஞ்சம் சிரமம்தான். வியாபாரிகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களின் உறவை முற்றிலுமாக மாற்றியமைத்த பெருமை இந்த இணையத்துக்குத்தான் சேரும். நமக்குத் தேவையானவற்றை நேரடியாகக் கடைக்குச் சென்று வாங்குவதைத் தவிர்த்து, நாம் இருக்கும் இடத்துக்கே பலவகையான பொருள்களைக் கொண்டுவந்து சேர்க்கின்றன, இணையத்தின் வழியே இயங்கிவரும் இ-காமர்ஸ் தளங்கள். உலகம் முழுவதும் இப்படியிருக்க, நம்ம ஊர் மட்டும் விதிவிலக்கா என்ன?

இவ்வாறு நம்மூரிலும் ‘மளிகைப் பொருள்களை’ வீட்டுக்கே டெலிவரி செய்யும் சேவையை ஜோராகச் செய்துகொண்டிருக்கிறது ஒரு நிறுவனம். அந்த நிறுவனம், எவ்வாறு செயல்பட்டு வருகிறது என்பதன் கதைதான் இது...



இப்போது கோயம்புத்தூர்வாசிகளிடையே பிரபலமாக விளங்கும் ‘Door2Door’ சேவை குறுகிய காலகட்டத்தில் எவ்வாறு கொங்கு மக்களின் ஆதரவைப் பெற்றது எனப் பகிர்ந்துகொண்டார், அந்த நிறுவனத்தின் நிறுவனர் மற்றும் நிர்வாக இயக்குநர் திரு. ராஜ்குமார் நடேசன்.

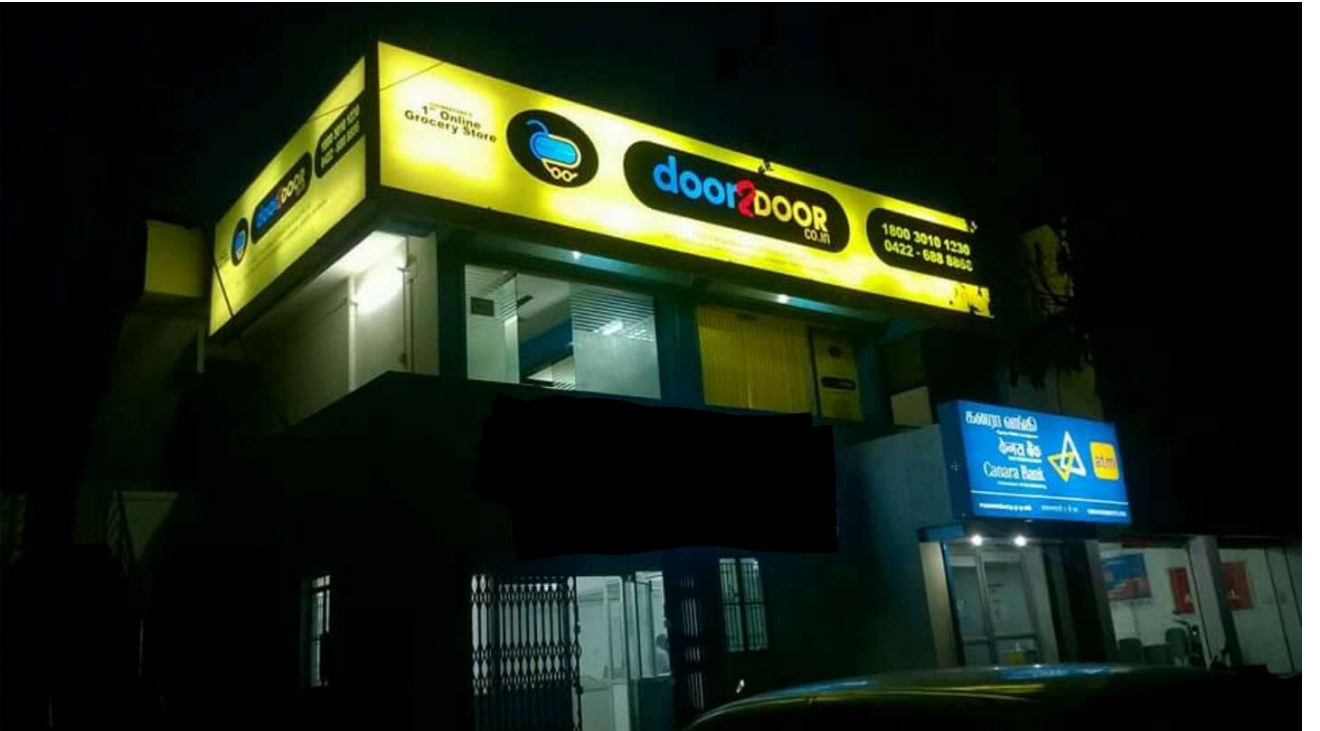
“எனக்கு எப்போதும் கொங்கு பகுதியில் குடியேற வேண்டுமென்ற ஆசை இருந்ததால், கோவையைத் தேர்ந்தெடுத்து, அங்கிருந்து வியாபாரத்தைத் தொடங்கலாம் என எண்ணினேன். இன்டர்நெட் துணையோடு மளிகைப் பொருள்களை மக்களுக்கு வழங்குவது என முடிவு செய்தேன். புதிதாக வியாபாரம் தொடங்குவதற்குமுன், அந்தத் துறை பற்றிய அறிவை வளர்த்துக்கொள்வது மிக முக்கியம். ‘ஆழம் தெரிந்து காலை விடு’ என்பார்கள். அதனால் முதலில் ஆன்லைன் வர்த்தகம் எப்படி நடக்கிறது... அதிலும் வீட்டுக்கே சென்று டெலிவரி செய்யும் முறை எப்படி சாத்தியம்... தேவையான முதலீடு...

என்னென்ன பண்டங்களை விற்பனை செய்யப் போகிறோம் என்பன போன்ற ஆராய்ச்சியை மேற்கொண்டோம்.”

“வியாபாரத்தை மேன்மைப்படுத்த வாடிக்கையாளர்களின் நன்மதிப்பைப் பெற்றாலே போதும்”

சிறிய தொடக்கம், நல்ல வரவேற்பு

“வியாபாரத்தைப் பொறுத்தவரை மிகச் சாதாரணமான ஆனால், முக்கியமான ஒரு விதியுண்டு. ‘மக்களுக்கு என்ன தேவை என அறிந்து அதற்கேற்றாற்போல் நம்முடைய தயாரிப்பை விற்பனை செய்ய வேண்டும்’. கோயம்புத்தூர் மக்களுக்கும் இவ்வாறான தேவை ஒன்று இருந்தது. அதாவது, இங்கே பழங்களும் காய்கறிகளும் குளிர்ந்தனம் செய்யப்பட்டுத்தான் அனைவருக்கும் சென்றடைகின்றன. பல நாள் பதப்படுத்தப்படுவதால் பழங்கள் அவ்வளவு ஃப்ரெஷ்வாக இருக்காது. எனவே, டோர் 2 டோர் பெயரில் வீட்டுக்கு வீடு சென்று, முதலில் பழம் மற்றும் காய்கறிகளை ஃப்ரெஷ்வாக வாங்கி வழங்கும் சேவையைச் சிறிய அளவில் ஆரம்பித்தோம். ஆகஸ்ட் 2015 முதல் விற்பனை தொடங்கியது.”



“அப்பார்ட்மென்ட்டுகளுக்குச் சென்று எங்களுடைய தொலைபேசி எண்ணைக் கொடுத்து, ‘ஃப்ரெஷ்ஷான பழம் மற்றும் காய்கறிகளை வீட்டுக்கு வந்து தருகிறோம்’ எனக் கூறி, பிரசாரம் செய்து வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தோம். நாங்கள் வழங்கிய பண்டங்களின் தரம், நியாயமான விலை மற்றும் எங்களின் சேவையைப் பார்த்து, வாடிக்கையாளர்களின் பரிந்துரைகள் மூலம், வியாபாரம் தலைதூக்க ஆரம்பித்தது.”

“ ‘வியாபாரத்தை மேன்மைப்படுத்த வாடிக்கையாளர்களின் நன்மதிப்பைப் பெற்றாலே போதும்’. எனவே, காய்கனி விற்பனையை முடிந்தவரை சிறப்பாகச் செய்து வந்தோம். இதேநேரத்தில், www.door2door.co.in தளமும் உருவாக்கிக்கொண்டிருந்தது. முதலில் இணையதள தொழில்நுட்பச் சேவை வழங்கும் தளங்கள் மூலமாக எங்களுடைய வலைதளத்தை உருவாக்கினாலும், பின்னர் நாங்களே சொந்தமாக கோர் பி.எஃப்.பி. முறையைப் பயன்படுத்தி, தளத்தைக் கட்டமைத்தோம். வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்த நம்பிக்கை காரணமாக ஏற்கெனவே எங்களிடம் பழங்கள் மற்றும் காய்கறிகளை வாங்குபவர்களிடம் இனி வீட்டுக்குத் தேவையான மொத்த மளிகை பொருள்களையும் ‘டோர் 2 டோர்’ இணையதளம் மூலம் ஒரே இடத்தில் ஆர்டர் செய்து வாங்கலாம் எனக் கூறினோம். சிறுகச் சிறுக, டோர் 2 டோர் வரவேற்பைப் பெற்றது. இப்போது நினைத்ததைவிட நல்ல ரெஸ்பான்ஸ்!” என உற்சாகமாகக் கூறுகிறார் ராஜ்குமார் நடேசன்.

டோர் 2 டோர் எப்படி வித்தியாசமாகச் செயல்படுகிறது?

“பிற இ-காமர்ஸ் தளங்கள் ஏதாவதொரு பெரிய சூப்பர் மார்க்கெட்டுடன் ஒப்பந்தம் வைத்துக்கொண்டு, ஆர்டர் வர வர அந்த சூப்பர் மார்க்கெட் மூலம் மளிகைப் பொருள்களை வீட்டுக்கு அனுப்பி வைக்கும். ஆனால், டோர் 2 டோர் சொந்த சேமிப்புக் கிடங்கு, பிரத்யேக டெலிவரி சேவையாளர்கள் மற்றும் வாகனங்களைக்கொண்டு இயங்கி வருகிறது. இதனால் தரமான மற்றும் இடையறாத சேவையை வழங்க முடிகிறது. வியாபாரத்துக்காக மற்றவரை சார்ந்து இருக்கும் நிலையும் தவிர்க்கப்படுகிறது.”

“வாடிக்கையாளர்களுக்கு உதவும் வண்ணம்
புதுப்புது உத்திகளை வியாபாரத்தில்
கையாள வேண்டியது மிகவும் முக்கியம்!”



“குறிப்பாக ஒரு சம்பவத்தைச் சொல்ல வேண்டுமென்றால், ஆன்லைனில் ஒவ்வொரு பொருளாக க்ளிக் செய்து ஆர்டர் செய்யும் முறை சற்றுச் சிக்கலாக உள்ளதாக மக்களிடமிருந்து எங்களுக்குக் கருத்துகள் வந்தன. வாடிக்கையாளர்களுக்கு உதவும்வண்ணம் புதுப்புது உத்திகளை வியாபாரத்தில் கையாள வேண்டியது மிகவும் முக்கியம். எனவே, எளிமையான முறை ஒன்றை அறிமுகம் செய்தோம். www.door2door.shop என்ற புதிய தளத்தை உருவாக்கினோம். இதன்மூலம் ஆர்டர் செய்வது இன்னும் சுலபமாகிறது. உங்களுடைய மளிகை லிஸ்ட்டை கைப்பேசியில் படமெடுத்து இந்தத் தளத்தில் பதிவேற்றி உங்கள் முகவரியைக் கொடுக்க வேண்டும், அவ்வளவுதான். லிஸ்ட்டில் உள்ளவை எல்லாம் டெலிவரி செய்யப்படும். இதை ஒரு மொபைல் செயலி (APP) ஆகவும் வெளியிட்டுள்ளோம். மேலும், ஆர்டர் செய்ய பிரத்யேக வாட்ஸ்அப்/தொலைபேசி மற்றும் டோல்ஃப்ரீ எண்களுமுண்டு!” எனச் சொல்லி நம்மை ஆச்சர்யப்பட வைக்கிறார் ராஜ்குமார் நடேசன்.

வாடிக்கையாளர்கள் கூறும் கருத்துகளுக்கு மதிப்பளித்து, வியாபாரத்தை எளிமையாக மாற்றியமைத்த இந்தச் சம்பவம் தொழில் பக்திக்குச் சிறந்த சான்றாக அமைகிறது.



சரி, விலையெல்லாம் எப்படிங்க?

“பிராண்டட் பாக்கெட் பொருள்கள் டோர் ௫ டோரில் கிடைத்தாலும் அரிசி, பருப்பு, மஞ்சள், மிளகாய், தானியங்கள் போன்றவற்றின் விற்பனையே இங்கு அதிகம். இதற்குக் காரணங்கள் இரண்டு... ஒன்று தரம், மற்றொன்று விலை. எந்த ஊரில் எந்தப் பொருள்கள் தரமாகவும் மலிவாகவும் கிடைக்கும் என அறிந்து அங்கிருந்தே நேரடியாக இறக்குமதி செய்கிறோம். உதாரணத்துக்கு அரிசிக்குக் காங்கேயம், ஆரணி; பருப்புக்குச் சேலம்; மசாலா பொருள்களுக்குக் கம்பம், குமுளி, மூணாறு; முந்திரிக்குக் கன்னியாகுமரி... இப்படி இந்தப் பட்டியல் நீளும். மொத்தமாக அந்தந்த இடங்களில் வாங்குவதால், எப்போதும் மார்க்கெட் விலையைவிட டோர் 2 டோரில் விலை குறைவுதான். ஆனால், தரம் ஒருபோதும் குறைவதில்லை!” என வியப்பில் ஆழ்த்துகிறார்.

தற்போது இவர்களின் சேவை கோயம்புத்தூர் மொத்தமும் கிடைக்கிறது. பொருள்களை ஆர்டர் செய்தால் 15 கிலோமீட்டருக்குள்

இருக்கும் வீடுகளுக்கு மூன்று மணி நேரத்தில் இலவசமாக டெலிவரி செய்கின்றனர். ஆர்டர் குறைந்தபட்சம் 500 ரூபாய் அளவு இருக்க வேண்டும்... அவ்வளவுதான். விநியோகத்தின்போது, ரொக்கப் பணம், டெபிட் / கிரெடிட் கார்டு ஸ்வைப்பிங், பே பால் என பல வழிமுறைகளில் பொருள்களை வாங்கலாம்.

[உங்கள் கருத்தைப் பதிவு செய்யுங்கள்](#)

[View Comments](#) [Post Comment](#)

<http://www.vikatan.com/news/miscellaneous/109869-fascinating-story-of-an-ecommerce-company-sponsored-content.html>