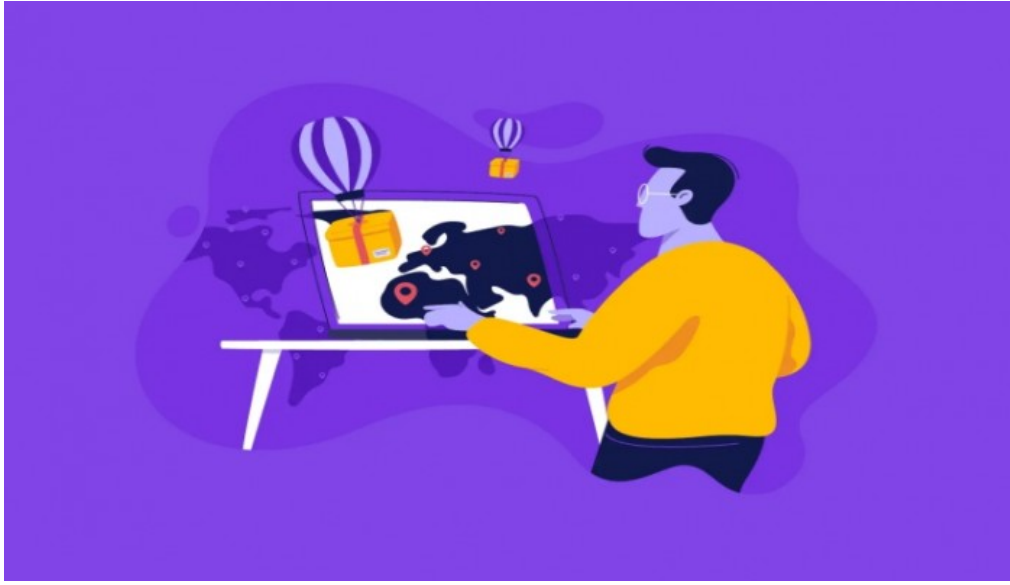


كيف تكون أكثر فعالية مع Dropshipping باستخدام هاتف أندرويد؟



الأربعاء 16 سبتمبر 2020 03:09 م

في أوقات التجارة الإلكترونية اليوم، أصبحت ميزة Dropshipping واحدة من أكثر نماذج الأعمال استخدامًا وقد أظهرت نتائج مهمة للعملاء والشركات على حد سواء.

تسمح ميزة Dropshipping لأي شخص بإنشاء متجر، بدون مخزون مادي، حيث يؤدي بيع أحد العناصر إلى مطالبة المورد بإرسال العنصر مباشرة إلى العميل لاستيفاء الطلب، كما أن بيئة الصيانة المنخفضة هذه تجعل الأعمال تركز على توسيع الشبكة وتحسين معدلات التحويل.

تتمثل إحدى مزايا تكنولوجيا اليوم في أن هاتفك الذكي أداة فعالة مقارنة بجهاز الحاسب لإدارة أعمالك، وتستخدم الهواتف الذكية عادةً لتكملة الوظائف التي تحتاج إلى سطح المكتب أو الحاسب المحمول، لذا فإن الحفاظ على الأشياء بسيطة ومتزامنة يمكن أن يساعدك في إدارة كلا الجهازين والتحول بسلاسة بينهما. وفيما يلي بعض النصائح حول كيفية استخدام هاتفك الذكي لتصبح أكثر كفاءة وفعالية مع Dropshipping:

استفد من التنقل:

كما ذكرنا سابقًا، تعد ميزة Dropshipping عملية صيانة منخفضة؛ لأن العديد من جوانبها مؤتمتة بالفعل لإفادة عميلك بسهولة المعاملة، بالإضافة إلى ذلك، تتيح لك أيضًا التركيز على التسويق وتوسيع جمهورك؛ لتنمية قاعدة عملائك والارتقاء بعملك إلى المستوى التالي.

يتيح لك هاتفك الذكي الذي يعمل بنظام أندرويد تحسين التسويق، حيث يمكنك الاقتراب من العالم الحقيقي وتلبية طلبات العملاء والتفاعل مع المتغيرات.

قد يستهلك الجلوس أمام جهاز الحاسب معظم عرض النطاق الترددي عندما تبقى على اطلاع دائم بالأحداث الجارية، لكن الخروج إلى العالم ومراقبة السوق بشكل مباشر لا يزال جانبًا لا غنى عنه لممارسة الأعمال التجارية، وباستخدام هاتفك الذكي، ستتمكن من الاستجابة بسرعة للمؤشرات التي قد تفتح فرصًا لعملك.

• التسويق:

تعد مشاركة العملاء إحدى ركائز إستراتيجية التسويق الفعّالة، ومع Dropshipping يشكل التسويق 85% من عملك بينما الباقي مؤتمتًا تقريبًا.

• التعليقات على المنتج:

قد يرسل العملاء الصور والوسائط الأخرى لمراجعة منتجاتك، حيث يمكنك رفعها وإظهار كيفية عمل منتجاتك في العالم الحقيقي، وأحد الأمثلة على ذلك هو أداة الحديقة أو المعدات الخارجية، فإن إجراء مراجعات للمنتج من خلال إظهار منتجاتك أثناء العمل يمكن أن يساعد في كسب ثقة الجماهير وتعزيز مصداقيتك.

توظيف الأتمتة:

هناك الكثير من أدوات الأتمتة المتاحة لمساعدتك على تحسين عملياتك؛ لتصبح قادرًا على المنافسة في ساحة الإنترنت، كما أن النظر في بعض المراجعات التي قام بها شخص جرّب المنتج بالفعل هي خطوة لا تريد تفويتها، وبصرف النظر عن اختيار أداة التشغيل الآلي التي تعمل بشكل جيد على سطح المكتب لديك، فأنت تريد أيضًا شيئًا يتيح لك الواجهة على هاتفك المحمول، حيث سيساعدك العمل في أي مكان أثناء الحصول على معلومات في الوقت الفعلي على اتخاذ قرارات أفضل.

تعيين بروتوكولات الاتصال:

من الواضح جدًا أن هاتفك الذكي يسمح لك بفتح خطوط اتصال تتعلق بعملك، ومع ذلك، فإن الرد على كل رسالة أو بريد يأتي يؤدي إلى نتائج عكسية. لكن سيساعدك إعداد بروتوكول للاتصال أو الإرشادات في فرز المواقف التي تتطلب اهتمامك الفوري.

سيساعدك استخدام قنوات أو منصات مختلفة في هاتف أندرويد على تصنيف مدى إلحاح الرسائل وأهميتها، دون الحاجة إلى الرد على كل رسالة تلقاها.

• خدمة العملاء:

خدمة العملاء هي مصطلح واسع يستخدم للإشارة إلى الأمور التي تنطوي على مخاوف العملاء، وتعد بروتوكولات الاتصال الفعالة لخدمة العملاء أمرًا أساسيًا إذا كنت ترغب في دفعهم إلى الترويج لعلامتك التجارية. وقد ترغب في تمييز الرسائل الواردة من عميلك، مثل الشكاوى والطلبات والاستفسارات وما إلى ذلك.

• الاستفسارات:

يمكن معالجة الاستفسارات من العملاء أو الموردين لديك في الوقت المحدد، أو قد يتطلب الأمر بعض الوقت للتوصل إلى إجابة دقيقة، لكن يمكنك استخدام برامج الروبوت لمعالجة الاستفسارات العامة من موقعك والإجابة عن الأسئلة المباشرة التي تتطلب معلومات أكثر تحديدًا.

• المسائل العاجلة:

ابق دائمًا متاحًا للأمور العاجلة، وقم بتقييد الوصول عبر هذه القنوات لتجنب الرسائل الدقيقة.

تطبيقات سطح المكتب البعيد:

ستكون هناك أوقات ستحتاج فيها للوصول إلى جهاز الحاسب لأي غرض، وباستخدام التطبيقات التي تتيح لك الوصول إلى جهاز الحاسب عن بُعد من هاتفك الذكي الذي يعمل بنظام أندرويد سيُسمح لك بمعالجة المخاوف التي لديك.

سجل أدلة الهاتف:

يساعد تسجيل تفاصيل الاتصال بالهاتف المحمول في الدليل على تعزيز شرعية عملك، لا سيما في رؤية العميل لعلامتك، لذا تأكد من التسجيل في أدلة الأعمال الرائدة وربطها بموقعك على الويب، وكن دقيقًا في الفئات الفرعية التي يتماشى عملك معها.