

# आपके कारोबार को बुलंदियों पर ले जाने के जरूरी है ई-कॉमर्स प्लैटफॉर्म, जानें किन-किन बातों का रखें ख्याल

Author: Lakshya Kumar

Publish Date: Mon, 21 Feb 2022 03:01 PM (IST) Updated Date: Tue, 22 Feb 2022 07:15 AM (IST)



ई-कॉमर्स प्लैटफॉर्म ऐसे फीचर्स और फंक्शन्स प्रदान करता है जिसकी उपभोक्ता को सबसे ज्यादा जरूरत रहती है। यह ग्राहकों को अपना बनाने और उनका प्रतिधारण करने के लिए अनुभव को वैयक्तिकृत करने का बेहद आवश्यक लचीलापन प्रदान करता है।

नई दिल्ली, मनीष कौशिक। कोविड-19 की वैश्विक महामारी ने बी2बी, बी2सी, और डी2सी सहित सभी आकार के व्यवसायों के डिजिटल रूपांतरण का रास्ता खोल दिया है। महामारी-जनित लॉकडाउन और सामाजिक दूरियों के दौरान लघु कारोबारियों/दुकानदारों को अपने कारोबार में तेज गिरावट देखनी पड़ी क्योंकि उपभोक्ताओं ने अपनी दैनिक जरूरतों की खरीदारी के लिए ऑनलाइन रास्ते को अपना लिया। ऐसे में अब व्यवसाय की ऑनलाइन उपलब्धता जरूरी हो गई है। इसीलिए, चलिए जानते हैं कि अपने व्यवसाय के लिए सही ई-कॉमर्स प्लैटफॉर्म कैसे चुनें।

## स्वामित्व की लागत पर विचार करना

किसी ई-कॉमर्स प्लैटफॉर्म का मूल्यांकन करते समय लागत की गणना प्रथम विचारणीय चरण है। प्रत्येक प्लैटफॉर्म का मूल्य समझना अत्यंत महत्वपूर्ण है, कारोबार चाहे छोटा और प्रारंभिक हो या ई-कॉमर्स में बदल रहा स्थापित परम्परागत दुकान हो। इसमें रख-रखाव, डोमेन और होस्टिंग, तथा सोशल मीडिया विशेषज्ञ जो ब्रांड की ऑनलाइन उपस्थिति का प्रबंधन करेंगे, से सम्बंधित सभी लागतें शामिल हैं। अन्य खर्चों में ग्राहकों को फिर से लक्षित करने के लिए ईमेल मार्केटिंग/एसएमएस मार्केटिंग विशेषज्ञों को नियुक्त करने के लिए विपणन के खर्च सम्मिलित हैं। अतिरिक्त लागतों में स्वचालन टूल्स, एसईओ, डिलीवरी या संतुष्टि समेकन, आदि का भी विचार किया जाना चाहिए।

## दुकान का विश्लेषण और मजबूत कैटलॉग

ई-कॉमर्स प्लैटफॉर्म को वैयक्तिकरण के साथ एक सुन्दर कैटलॉग तैयार करने के लिए मूल्यवान टूल्स और फीचर्स प्रस्तुत करने चाहिए। इनमें 'सर्वोत्तम-अनुशासित उत्पाद', 'सामान लेने और पहुंचाने की सुविधा' सीएसवी या एक्सेल फाइल के माध्यम से एक शॉट में सैकड़ों उत्पादों को अपलोड करना आदि सम्मिलित हैं। इसके अलावा, कारोबार के मालिकों को वेबसाइट की स्थिति जानने, ग्राहक के व्यवहार का विश्लेषण करने, भौगोलिक स्थिति और अन्य चीजों के बारे में जांच करने के लिए स्टोर के बारे में पूरा विश्लेषण प्राप्त करना चाहिए। ई-कॉमर्स प्लैटफॉर्म को फेसबुक पिक्सेल और गूगल एनालिटिक्स के साथ एकीकृत भी होना चाहिए।

## विपणन स्वचालन

कारोबारियों को सोशल मीडिया विपणन से लेकर ईमेल/एसएमएस विपणन तक मल्टीचैनल मार्केटिंग व्यवस्था का लाभ अवश्य उठाना चाहिए। इस प्रकार, वे ग्राहक का ध्यान आकर्षित कर सकते हैं और उन्हें दुकान तक ला सकते हैं। स्वचालन से व्यापारियों को अपने प्रस्तावों को व्यापक ग्राहक समुदाय तक पहुंचाने, ग्राहकों को फिर से लक्षित करने, उन्हें डिस्काउंट कोड्स भेजने आदि में मदद मिल सकती है। इस प्रकार से, स्वचालन से कारोबारियों को कम से कम मेहनत और समय में अधिक से अधिक कार्यकुशलता प्राप्त होती है।

## सहायता प्राप्त करना

व्यापारी एक बढ़िया प्लैटफॉर्म/कंपनी से मदद ले सकते हैं जो उन्हें 24/7 सहायता और उनकी समस्याओं का तत्काल समाधान दे सके। इसके अलावा, एक समर्पित व्यवसाय प्रबंधक उन्हें अपने कारोबार की वृद्धि मापने में मदद कर सकता है।

## सम्पर्कहीन ई-कॉमर्स का चयन

वैश्विक महामारी-संचालित दौर में कंपनियों (मुख्यतः टियर-3 और 4 के शहर) को अपना व्यवसाय डिजिटल करना चाहिए और इसे सम्पर्कहीन बनाना चाहिए। साथ ही उन्हें कई गुना वृद्धि हासिल करने के लिए ग्राहकों को किफायती कीमतों पर उत्कृष्ट अनुभव प्रदान करना चाहिए। वर्तमान में किराना की दुकानों, रेस्टोरेंट्स, आदि में क्यूआर कोड आधारित ऑर्डर करना ई-कॉमर्स का एक अभिन्न अंग बन गया है।