

A Hajdú és Fiai - Panoráma ingyen biztosít a fogyatékkal élőket, pszichiátriai betegeket foglalkoztató intézményeknek webáruházat.



Ingyen webáruház!

A következő írással növelni szeretném a megértést az olvasóban, hogy miért lehet jó egy webáruház egy intézetnek, és hogy lehet értékessé tenni egy ingyenes dolgot.

Milyen formájú és működésű a mi web áruházunk?

Tehát egy a webáruház az egy olyan interneten működő weblapok összessége, ami többek között termékeket értékesít. A weblapok olyan módon vannak egy programmá összeállítva, hogy alkalmas automatikusan fogadni rendelést, visszaigazolást, a fizetendő összeg kiszámolását, profom számlát (ideiglenes számlát) készít a megrendelőnek. Értesít bennünket a megrendelésről, analitikát, állít fel, nyilvántartja a vevőket és még sok mindent mást tud a programunk, amit szükséges egy áruházi tevékenységhez (meghatározás; webshop azaz: webes üzlet, vagy e-bolt azaz: elektronikus bolt, üzlet, webáruház.)

A fogyatékkal élők és pszichiátriai betegek a foglalkozásaik során termékeket előállítanak elő. Lehet, hogy ez ma kényelmes, de vajon milyen új problémák jelentkeznek majd az intézetekben, (vagy már jelen vannak) amiket csak egy új bevételi forrás fog tudni orvosolni, annak érdekében, hogy a gondozott vagy a beteg többet kapjon, többet tudjon magára fordítani és nem viszi el a térítési díj. Igaz a minőség alkalmanként szerény és e-miatt ki lehetnek szolgáltatva a jelenleg az értékesítést végző szerződött partneréinek. Ennek a szerény minőségnek a javítását, és a választék növelését, akkor lehet megvalósítani, ha akad hozzá olyan technológia, ami eleve csak jó minőségű terméket produkálhatna. Egy ilyen gépnek vagy segédeszközöknek a megvételéhez pénz kell. Pénzszerzéshez és ezt követően minőség javítás egyik formája lehetne a webshop, magyarul a webáruház. Ha jó a termék, akkor eladásának a jövőben nagyobb esélyt ad egy webáruház, mint a jelenlegi verziók. Ez eddig nyilvánvaló.

Kimutatások bizonyítják, hogy napról napra többen vannak, akik e vásárlási formát részesítik előnyben és ez a létszám egyre csak nő. (Internet egyre nagyobb térhódításának eredménye.)

A direkt értékesítés lehetőséget biztosít az alacsonyabb áron történő vásárlásra. Kihagyja a nagykereskedelem költségeit, aminek összege elérheti a termék akár 40-100 % -át is. Azaz az üzlet csak akkor veszi be a terméket, ha néha dupla árért adhatja el. Teheti ezt azért, mert keveset tud belőle eladni, és mert hosszú ideig benne fekszik a pénze.

/Most meg osztom Önnek egy Angliában történt tapasztalatom, egy rúzzsal kapcsolatban. A rúzzt a nagykerben 74 pennyért kaphattam meg. Már gyárilag rá volt írva az eladási ár, ami 1 font 40 penny volt. Megnéztem a kereskedelemben valóban ennyióért is árusították.

Kiszámoltam egy műszaki bolt esetét, amiben, ha egy nap két porszívót eladnak, akkor bejött a napi rezsiköltségük. (Ha már mást is elad, akkor megérte neki nyitva lenni.) Könnyedén engedhetek 30-40%-ot, egy-egy termék árából, ha az már nem volt menő. De ez odaát egy természetes dolog és nem képezi irigység és vita tárgyát. Nem foglalkozik vele a televízió, mert ismerik azt a mondást, hogy "élni, élni hagyni..." Elgondolkodtató :-)

Véleményem szerint azért tart itt a gazdaságunk, mert nem tud a termelő tisztességes árréssel dolgozni, na meg a nagyker sem. Ezért nem tud adózni, előbb utóbb etikátlan dolgot kezd csinálni... Az inflációs játék bizonytalanságot, félelmet, kétséget okoz a termelő szektornak. Mi meg ehhez ragaszkodunk, ezt szeretjük...úgy tűnik./

Visszatérve a mi dolgunkhoz. A direkt értékesítésnél a gyártó érdekelt a jobb minőségben. Az eladási ár meghatározásával, a közvetlen hozzá befolyó összeg szabadabb felhasználásával vásárolhat speciális eszközöket, amelyek jobb termékeket produkálhatnak.

A foglalkoztatók képzelete és a piaci igények egyeztetése adhat olyan eredményeket, amelyek több millió nem várt bevételt hozhat az intézetnek. (Van rá példa.) Határ a csillagos ég, na és a foglalkoztatók létszáma, illetve a megvásárolt eszközök minősége.

Miután jelenleg a cégünknek van, fogyatékosokat és pszichiátriai betegek foglalkoztató 24 intézetet a jelentkezők között, akik részt vesznek ebben a projektben, így bizvást mondhatom, hogy a siker elkerülhetetlen.

Ez egy jelentős mennyiségű webáruház lánc lesz, akik egymásra hivatkoznak és ezért nagyon jó lesz a Google keresőben elfoglalt helyük. Ami jelentősen növeli az eladhatóságnak az esélyét. ("ha 5 matematikus ajánl téged, akkor valószínűleg értesz a matematikához").

A kínált termékek azonosságánál egy nagyobb megrendelésnél ki tudják majd segíteni egymást az intézmények. Megoldjuk, hogy koordináljuk egyes termékek gyártását.

Szakértőink segítségével, annak érdekében, hogy a választék folyamatosan bővüljön ajánlatot adunk különböző termékek gyártására. Segítséget adhatunk áruiknak a megtervezésében, csomagolásában.

Az áruházak feltöltését, a termék előállítását, az árképzést, az értékesítést, a csomagolást és a termék elszállítást az intézet végezné. (Ebben is tanácsokkal szolgálunk majd.)

Az áruház üzemeltetésének mikéntjét internetes tanfolyamon adja át a Hajdú és Fiai – Panoráma az arra kijelölt dolgozóknak.
(Intézetenként javasolt 2-4 fő)

Miután a webáruház kétnyelvű (magyar és angol), esély van a külföld felé történő értékesítésre is (rongyszőnyeg, dísztárgyak stb.)

Természetesen az áruházuk nevét maguk az intézetek választhatják meg. Pl. Veledis Webshop, Nevemlesz Webshop stb.

Kft. –ténk, minimum 3 évig, de igény szerint, mind addig felügyeli az intézményben üzemeltetett webáruházat amíg a tulajdonosok ezt kérik.

Illetve létrehozunk egy klubot, aminek ez lesz a feladata. Tagjait a résztvevő intézetek és beszállítók fogják alkotni. (Ennek előnyeiről később írunk majd)

Tesszük ezt többek között, azért hogy segítsük jövedelemhez jutni a fogyatékkal élők és a pszichiátriai betegek foglalkoztatásával foglalkozó intézményeket.

Meggyőződésünk, hogy ez az út lesz inkább járható a jövőben, mint a támogatásokra-pályázatokra várakozás.

További jelentkezéseket várunk a 70/586-0055-ös telefonon vagy a webaruhaz@veledis.hu, panorama@veledis.hu e-mail. címeken.

A projekt indulása 2012 március 01.
Ettől a naptól kezdjük a telepítéseket.

Kérjen tájékoztatót a részletekről!

Tisztelettel:
Hajdú Tibor Jenő