



Δρ. Μάρκος Κουργιαντάκης
mkourg@immko.gr

Επιστημονικός Συνεργάτης Τμήματος Διοίκησης
Επιχειρήσεων ΤΕΙ Κρήτης,
Συνιδρυτής εταιρείας διαδικτυακών υπηρεσιών IMMKO

Είστε έτοιμοι για το δικό σας E-shop;

Πολλοί ρωτάνε τι πρέπει να κάνουν για να δημιουργήσουν ένα επιτυχημένο ηλεκτρονικό κατάστημα (e-shop). Ιδιαίτερα στην παρούσα, δύσκολη, οικονομική συγκυρία το διαδίκτυο και ιδιαιτέρως τα e-shops φαντάζονται ως μια μακρή επιχειρηματική επένδυση με πολύ καλή απόδοση. Είναι όμως;

Τα δεδομένα

Ας εξετάσουμε πρώτα τα δεδομένα από την πλευρά της ζήτησης και της προσφοράς.

Όσον αφορά τη ζήτηση, όλα τα στοιχεία είναι πολύ ενθαρρυντικά. Όλο και περισσότεροι καταναλωτές στην Ελλάδα και τον κόσμο γίνονται ηλεκτρονικοί καταναλωτές (e-shoppers). Σύμφωνα με τον οργανισμό Ecommerce Europe, μόνο στην Ευρώπη, οι καταναλωτές που αγοράζουν από ηλεκτρονικά καταστήματα εκτιμώνται σε 264 εκατομμύρια και ο τζίρος από τα ηλεκτρονικά καταστήματα στα 363 δισεκατομμύρια ευρώ! Στην Ελλάδα, διάφορες έρευνες και προβλέψεις είναι επίσης ιδιαίτερα ενθαρρυντικές και συνοπτικά δείχνουν ότι περίπου το 30% του λιανικού εμπορίου γίνεται μέσα από το διαδίκτυο.

Πάμε τώρα στην πλευρά της προσφοράς και ας δούμε τι γίνεται στην Ελλάδα. Μόνο στην πλατφόρμα Skrouz.gr, που όλοι γνωρίζουμε, καταγράφονται πάνω από 1.600 ηλεκτρονικά καταστήματα και πάνω από 9 εκατομμύρια προϊόντα. Επομένως, δεν θα ήταν παράλογο να εκτιμήσουμε ότι αυτή τη στιγμή στην Ελλάδα υπάρχουν περίπου 2.500 - 3.000 ενεργά

e-shops, παντός είδους. Είναι, όμως όλα αυτά επιτυχημένα; Έχουν όλα τις πωλήσεις που περιμέναμε όταν ξεκίνασαν; Σίγουρα όχι. Θα αυξηθεί ο ανταγωνισμός μεταξύ των e-shops; Σίγουρα ναι.

Σκεφτείτε... επιχειρηματικά

Τα παραπάνω είναι μόνο μερικά από τα πολλά στοιχεία που αποδεικνύουν ότι πριν την υλοποίηση οποιουδήποτε ηλεκτρονικού καταστήματος, πρέπει να υπάρχει ένα καλοσχεδιασμένο επιχειρηματικό πλάνο.

Μεταξύ άλλων και πολύ συνοπτικά, πρέπει ν' απαντηθούν ερωτήσεις όπως:

- Πώς κινείται ο ανταγωνισμός;
- Ποιο το πλεονέκτημα του δικού μου e-shop / των δικών μου προϊόντων;
- Ποια η ομάδα του κοινού που μ' ενδιαφέρει;
- Ποια πρέπει να είναι η οργάνωση της επιχείρησής μου, ώστε να εξυπηρετώ τους ηλεκτρονικούς μου πελάτες;
- Υπάρχουν νομικά ή/και λογιστικά θέματα για το e-shop μου;
- Πώς θα συνυπάρξει το ηλεκτρονικό με το φυσικό μου κατάστημα (αν υπάρχει);



Οι απαντήσεις στα ερωτήματα αυτά θα σας δείξουν, πρώτον, αν πρέπει να κάνετε το δικό σας e-shop και δεύτερον, πώς να το δημιουργήσετε και να το προωθήσετε!

Ιδιαίτερα για την προώθηση θα πρέπει να κάνετε ένα πολύ λεπτομερές σχέδιο δράσης. Το πιο καλοσχεδιασμένο e-shop δεν μπορεί να σας φέρει τις πωλήσεις που ζητάτε χωρίς marketing (π.χ. διαδικτυακή διαφήμιση, social media). Επίσης - και κρατήστε το αυτό - το marketing ενός e-shop είναι ιδιαίτερα κοστοβόρο σε χρόνο και πολύ περισσότερο σε χρήμα.

Μόνο ένα σωστό επιχειρηματικό σχέδιο μπορεί να σας εξοικονομήσει πολύτιμους πόρους και να σας διακρίνει από τον ανταγωνισμό.

Και η τεχνολογία;

Ο τεχνολογικός τρόπος δημιουργίας ή προώθησης του ηλεκτρονικού σας καταστήματος φυσικά και θα παίζει σημαντικό ρόλο στην επιτυχία του. Όμως, αν έχετε ένα ολοκληρωμένο επιχειρηματικό σχέδιο, θα βρείτε εύκολα και με το κατάλληλο κόστος, τις τεχνολογίες που θα εξυπηρετήσουν τους σκοπούς σας.

Συμπερασματικά

Ναι, υπάρχουν ευκαιρίες στο διαδίκτυο. Ωστόσο ένα επιτυχημένο e-shop απαιτεί επιχειρηματική ετοιμότητα σε όλους τους τομείς και ένα συνεπές και αποτελεσματικό σχέδιο δράσης. Όπως λέω τα τελευταία 15 χρόνια, που ασχολούμαι ακαδημαϊκά και επαγγελματικά με το ηλεκτρονικό εμπόριο... «το ηλεκτρονικό επιχειρείν είναι περισσότερο επιχειρείν, παρά ηλεκτρονικό».

Υ.Γ. Το άρθρο αυτό αφερνεται στους καταρτιζόμενους του ΚΕΚ Τεχνικής Σχολής του Επιμελητηρίου Ηρακλείου, στους οποίους έχω την τιμή και τη χαρά να είμαι εισηγητής στο σεμινάριο «Ηλεκτρονικό Εμπόριο» (1-29 Απριλίου 2015)