



# سوپر مارکت اینترنتی، کسب و کاری در فضای مجازی

«سوپر مارکت اینترنتی» تعجب نکنید، سوپر مارکت اینترنتی یا الکترونیکی واقعیت دارد، دیگر نیازی به مراجعه حضوری، صرف هزینه ایاب و ذهاب و زمان و ماندن در ترافیک نیست، چرا که از طریق خدمات الکترونیکی اولین سوپر مارکت اینترنتی، هر کالایی را که بخواهید یک ساعت در منزل خود تحویل می‌گیرید. نازنین دانشور و تیم همکارش اولین سوپر مارکت اینترنتی را در تهران راه‌اندازی کرده‌اند که می‌تواند ۲۵۰۰ قلم کالای موجود در سوپرمارکت‌ها و همچنین سبزی، میوه و غذاهای رستورانی را در درب منازل به شما تحویل دهد. اولین سوپر مارکت اینترنتی تهران خرید روزانه مردم شهر تهران را می‌تواند یک ساعت تحویل دهد. به گفته مهندس دانشور اگر کسی شک دارد امتحان کند: مایحتاج خود را در سایت [www.meydoonak.com](http://www.meydoonak.com) سفارش دهد و نیم یا یک ساعت بعد نتیجه کار را ببیند. گفتگوی حاضر، با نازنین دانشور مدیر شرکت مستقر در مرکز رشد پویا است:

آیا پرداخت‌های شما به طور نقدی خواهد بود؟  
● در حال حاضر به ویژه برای اطمینان خاطر مشتریان، ارائه کالا به فرد و پرداخت قیمت کالاها در محل تحویل است ولی برای بعد از عید و سال ۱۳۸۹ پرداخت اینترنتی را هم راه‌اندازی خواهیم کرد.

می‌توانیم بگوییم که سوپر مارکت اینترنتی یک خدمت جدید و یک کارآفرینی در شهر الکترونیکی محسوب می‌شود؟

● بله، دقیقاً هدف ما همین است که با توجه به همه مسائل مربوط به ترافیک، شلوغی‌ها و مشکلات رفت و آمدی مردم به فروشگاه‌ها، ارائه خدمات از بسیاری از هزینه‌های ناشی از حضور مردم در مراجعه به فروشگاه‌ها و سوپرمارکت‌ها در وقت و زندگی آنها صرفه‌جویی می‌کند.

ما در حال حاضر دهها مشتری داریم و هر روز به تعداد آنها افزوده می‌شود، ما نه فقط ۵۰ یا ۱۰۰ قلم کالا بلکه ۲۵۰۰ قلم کالای سوپرمارکتی را با قیمت ثبت شده‌اش بر روی کالا، دم در منازل ارائه می‌کنیم.

سوپر مارکت اینترنتی چیست؟ و اولین سوپر مارکت اینترنتی تهران (میدونک) چگونه و چه خدماتی ارائه می‌کند؟  
● ما اولین سوپرمارکت اینترنتی تهران هستیم که تمامی محصولات سوپرمارکتی را در کنار میوه فروشی، سبزی فروشی و رستوران را به طور آنلاین به فروش می‌رسانیم. البته در کنار اینترنتی بودن، شرایط فروش تلفنی را هم در نظر گرفته‌ایم چون ممکن است خیلی‌ها به اینترنت دسترسی نداشته باشند و یا با قطع اینترنت مواجه شوند. محصولات فروشی سوپرمارکت آنلاین ما همراه با عکس و قیمت آن در وب سایت موجود است.

افراد در هر جای تهران می‌توانند وارد وب سایت ما به نشانی [www.meydoonak.com](http://www.meydoonak.com) شوند و محصولات مورد نظر را انتخاب کنند، ببندند، بروی کالاها کلیک کنند و به طور رایگان در کمترین زمان تحویل بگیرند. خریدار می‌تواند کالاها را انتخابی خود را شامل هر چه که باشد از لوازم شوینده گرفته تا محصولات خوراکی تحویل گرفته و پول آن را بعد از تحویل در منزل خود به پیک تحویل دهنده کالاها پرداخت نماید.

کار و جامعه

از طریق سات و سیستم پیام کوتاه آخرین محصولات ارائه شده را به اطلاع همه مشتریان و مراجعین سایت می‌رسانیم و افزایش و کاهش قیمت کالاها را اعلام می‌کنیم.

◀ **مشتریان چطور مطمئن باشند که محصولات با تاریخ مصرف معتبر ارائه می‌شود؟**

● ما محصولات را با تاریخ مصرف روز ارائه می‌کنیم. مثلاً شیر که یک کالای مصرفی با تاریخ اعتبار است، حتماً سعی می‌کنیم تاریخ روز باشد و محصول روز قبل نیز ارائه نشود.

◀ **مشتریان شما افراد و شخصیت‌های حقیقی هستند یا سازمان‌ها و نهادهای عمومی و دولتی را هم شامل می‌شود؟**

● خوشبختانه علاوه بر افراد حقیقی، در حال حاضر نهادها و ارگانها، شرکت‌ها و بخش خصوصی و دولتی هم مشتری ما هستند و ما به آنها خدمات خود را ارائه می‌کنیم. سازمانها برای صبحانه، نهار و شام، پرسنل خود با ما تماس می‌گیرند و یا از طریق سایت سفارش‌های خود را ارائه می‌نمایند.

◀ **زمان ارائه سرویس این سوپرمارکت الکترونیکی چه زمانی است؟**

● زما ارائه سرویس‌ها از ساعت ۸ صبح تا ۱۰ شب است و حداقل خرید باید ۵ هزار تومان باشد ولی در زمان‌های خارج از این ساعت برای ساعت ۲۲ شب تا ۲۴ شب باید حداقل ۱۰ هزار تومان خرید وجود داشته باشد تا ارائه سرویس صورت بگیرد.

◀ **چرا تجارت کسب و کار الکترونیکی در کشور ما چندان جدی تلقی نمی‌شود؟**

● مهمترین کار در تجارت الکترونیکی ارائه سرویس خوب است، اگر شرکتی به این مهم توجه نکند، قطعاً موفق نمی‌شود تجارت الکترونیکی در همه جا به ویژه در کشورمان با اعتماد و اطمینان پیوستگی اساسی دارد و باید اعتماد عمومی به این موضوع جلب شود.

◀ **چطور این ایده کسب و کار در شما شکل گرفته است؟**

● من ۵ سال سابقه کار در زمینه تجارت الکترونیکی داشتم و همین موضوع انگیزه‌ای شد تا خودم با توجه به آشنایی که با کار داشتن به راه‌اندازی اولین سوپرمارکت الکترونیکی در تهران اقدام کنم. به هر حال مراجعه به سوپرمارکت نیاز همیشگی مردم است و مردم هر روز به سوپرمارکت‌ها مراجعه می‌کنند و ما فکر می‌کنیم این شرکت می‌تواند ارائه دهنده خدمات خوبی از طریق الکترونیکی برای مردم باشد.

◀ **چشم انداز آتی این سوپرمارکت و این کسب و کار را چگونه می‌بینید؟**

● مشتریان ثابت و مقطعی ما رو به افزایش است به ویژه اینکه شرکت‌ها و دستگاه‌های دولتی و خصوصی هم مشتری ما شده‌اند و این کار آینده روشنی دارد. ●

◀ **تحصیلات شما در چه زمینه ای بوده و چطور شد که به ایجاد این کسب و کار اقدام کردید؟**

● من لیسانس کامپیوتر از دانشگاه علم و فرهنگ جهاد دانشگاهی و فوق لیسانس فناوری اطلاعات (شب) از دانشگاه امیر کبیر دارم. با توجه به اینکه فرهنگ تجارت الکترونیکی فرهنگ تازه‌ای در کشور محسوب می‌شود و همچنین به دلیل اینکه حوزه کاری و پایان نامه ام در ارتباط با تجارت الکترونیک بود به فعالیت و راه‌اندازی این کسب و کار اقدام کردم و در حال حاضر ۲۰ تا ۲۵ نفر در شرکت ما فعالیت می‌کنند که البته با احتساب پیک‌هایی که کار می‌کنند این رقم افزایش قابل ملاحظه پیدا می‌کند.

◀ **چرا تجارت الکترونیکی و کسب و کارهای الکترونیکی با وجود وسعت شهرها در کشورمان، جایگاه واقعی خود را پیدا نکرده است؟**

● متأسفانه فرهنگ تجارت الکترونیک و اعتماد و اطمینان لازم برای این نوع کسب و کارها شکل نگرفته است و به نظر می‌رسد که هم برای مشتریان و هم برای فروشندگان این فرهنگ باید جا بیفتد، برای حوزه بانکداری الکترونیکی هم این مشکل وجود داشت و همچنان وجود دارد ولی مردم به مرور اعتماد و اطمینان می‌کنند.

باید با ارائه خدمات بهتر و آبرومند از طریق شرکت‌ها و نهادهای خصوصی و دولتی، مردم به تجارت الکترونیکی اعتماد و اطمینان کنند و یقین حاصل کنند که می‌توانند بدون زحمت کالا و خدماتش-ان را دریافت کنند. مشتریان ما می‌توانند سوپرمارکت را به خانه هایشان ببرند با خرید از طریق اولین سوپرمارکت الکترونیکی تهران و پول آن را بعد از دریافت کالاهای موردنیازشان پرداخت کنند.

بسیاری از افراد سالخورده نمی‌توانند از منازل خود خارج شوند و شیر، سبزی، غذا و میوه و چیزهای دیگر تهیه کنند ولی با یک تماس و ارتباط اینترنتی می‌توانند این کار را انجام دهند.

بسیاری از خانم‌های باردار و یا آنها که بچه کوچک دارند، امکان خرید کالاهای سوپرمارکت از خیابان با محله‌ها برایشان سخت است و ما ادعا می‌کنیم که می‌توانیم نیازهای آنها را برآورده کنیم فقط با یک کلیک و یا یک تماس.

◀ **آیا قیمتی که شما این کالاها را در درب منازل ارائه می‌کنید همان قیمت پشت جلد کالا است؟**

● بله، کالاها به همان قیمت پشت جلد کالاهاست و هیچ‌گونه پول اضافی بابت آنها دریافت نمی‌شود. منتهی شرط اصلی این است که خریده‌ها از ۵ هزار تومان کمتر نباشد. ما در شرایط ویژه فروش، حتی می‌توانیم به قیمت پایین‌ترین کالاها را ارائه کنیم. در مواقعی که فروش ویژه ماهیانه داریم حتی کالاهایی را به قیمت خود کارخانه به مشتری سوپرمارکت‌مان ارائه می‌کنیم و تخفیف ویژه اعمال می‌کنیم.

◀ **اطلاع رسانی و خدمات رسانی در معرفی محصولات خود را چگونه انجام می‌دهید؟**