

Walmart - Amazon rəqabəti...

Dünyanın ən böyük pərakəndə ticarət şəbəkələrinin tərkibinə 6 ildən çoxdur Amazon daxil olub. Əlbəttə, burada çoxlu hesablama üsulları var və biz məqalə çərçivəsində dünyanın ən böyük pərakəndə şəbəkəsinin Walmart, Amazon və ya Alibaba olması barədə danışmırıq. Mövzumuz muasir ticarət baş verən yeniliklərdir. Amazon, Alibaba kimi sırf onlayn ticarətlə məşğul olan şirkətlər bugün dünya ticarət bazarının liderlərini çevrilirlər. Bilirsiniz bundan nə nəticələr çıxarmaq olar?

İlk əvvəl deyim ki, dünyada bizneslər tam olaraq internetləşmiş durumdadırlar. Bu çox banal səslənsədə həqiqətəndə ənənəvi biznes özünün çox ağır dövrlərini yaşayır. Əlbəttə, Azərbaycan kimi balaca və biznes ənənələrinin zəif olduğu ölkələrdə bu çox hiss edilmir. Amma fakt fakt olaraq qalır – onlayn ticarət inkişaf edir.

Ümumi olaraq 10 mindən çox mağazası olan dünyanın ən böyük pərakəndə ticarət şəbəkəsi Walmart 2016-cı ilin iyul ayında Amerika tarixində ən böyük alışını həyata keçirdi. Onlayn-ticarət meydançası olan JET.com 3 mlr. dollara Amazon əldə etməsi heç bir şəkildə təsadüfi deyil. Bununla [Walmart](#) onlayn ticarətdə öz mövqeyni gücləndirmək və Amazonla elə, Amazonun meydanında rəqabət aparmağa başladı. Təsəvvür edirsiniz?! Dünyanın ən böyük pərakəndə şəbəkəsi 3 mlr. dollara “hava” olan internet saytını aldı. Öz aramızdı rəhmətlik Sem Uelton bunu bilsəydi... nə düşünürdü!?

Xatırlatmalıyam ki, Amerikada illik edilən alış-verişlərin 10% məhz Walmartda edilir. Həmçinin bir həftə ərzində şirkətin mağazalarını 100 mln. nəfər ziyarət edir. Bu dünyada ən çox ziyarətçi qəbul edən məkan deməkdir. Amerikada çörək və bişmiş un məmulatları satışının 25% Walmartda edilir.

Bu azmış kimi, Walmart öz internet saytından istənilən

miqdarda (limitsiz yeni) alış veriş edənlərin bir-başına evlərinə pulsuz çatdırılma edir. Bu xidmət 2016-cı ildən aktiv edilmişdir. Təbii ki, bu yalnız Amerika daxilindədir. Ən azı, hələlik bu belədir.

Digər tərəfdən Amazon öz növbəsində boş durmur. Son 2 ildə Amazon offlayn istiqamətində təsirini artırmağa davam edir. Təsəvvür edin ki, yalnız Amerika, Almaniya və İngiltərə ərazisində şirkət 1500-ən çox məhsul qəbul etmə nöqtəsi açmışdır. Həmçinin Amazon burada franşayzing məntiqindən istifadə edir. Məsələn, Almaniya Amazon qəbul yeri açmaq franşayzing üsuli ilə həyata keçirilir. İlk ödəniş edirsiniz və Amazon öz məhsullarını sənə göndərir. Bu arada son dərəcə mənfəətli biznes hesab edilir (franşayzing alan üçün).

Həmçinin Amazon aktiv şəkildə yeni formatlı [kibrit offlayn mağazalar](#) haqqında düşünür. Məsələn 2016-cı ildə şirkət kassasız mağaza açmışdır. Çox sadə, mağaza daxil olursunuz və smartfonla məhsulların üzərində olan QR kodu skan edib, "aldım" düyməsini basırsınız. Nəticədə məhsul pulsuz şəkildə Sizin mənzilə göndərilir.

Amazon Prime Day adlı bir günlük endirim kampaniyalarında etdiyi dövrüyyə Amerikada "qara cümə" kampaniyasında edilən dövrüyyədən çox olmuşdur. Düşünün bir şirkət endirim günü, bütün ölkə şirkətlərinin yığılıb endirim etdiyi gündən çox sata bilir. Bunu biz biliriksə, əlbəttə Amazonda oturan baş bilənlər daha yaxşı hiss edirlər, elə deyil?

Amazon haqda marketoloq dostlarımızı maraqlandıracaq digər bir xəbər istehlakçılar haqda məlumatların yığılması və emal edilməsi prosesidir. Son illərdə şirkət müştəri alışlarının qruplaşdırılması və təkrar alışlar üçün xüsusi segmentasiya modelləri hazırlamışdır. Artıq segmentasiya belə dünyada bizim bildiyimiz standart üsullarla həyata keçirilmir. Amazon şirkətində xüsusi müştəri segmentasiya modeli hazırlanmışdır. Bu model, şəxslər deyil, davranışlar segmentasiyası üzərində dayanır. Yəni bazar nominal ifadələrlə deyil, emosional

davranışlarla hesablanır... (bu ayrı bloq mövzusu olsada sadəcə dedim özünüz maraqlı olsa araşdırma biləsiniz).

Son illərdə Alibaba Grupun əldə etdiyi nəticələridə danışdığımız mövzuya əlavə etsək, onlayn ticarətin dünyada necə böyük ağırlıq payına sahib olduğunu bir daha hiss etmiş olaraq. Şirkət 2016-cı il ərzində, 482,1 mlr. dollar dövriyyə etmişdir. Bu Walmart dövriyyəsindən daha çoxdur (*dünyanın 17 ölkəsində 10 mindən çox mağazası olan Walmart*). Düzdür deyə bilərsiniz ki, Alibaba biznes məntiqində yerlərin icarə verilməsi durur və bu bizim bildiyimiz ənənəvi ticarət deyil. Həmçinin şirkət öz saytında çoxlu sayda saxta brend malların satışına mane ola bilmir. Brendlərin [kopyaları](#) satılır. Ola bilər ki, düz deyirsiniz. Amma nəzərə alın ki, bu dövriyyə onlaynda edilmişdir.

Həmçinin, dünyanın ən bahalı şirkətlərinə nəzər salın... Apple, Google, Facebook, Microsoft... mənəcə buda dünyanın internet dünyası olduğunun bir daha bariz nümunəsidir. Dünya üzrə internetin biznesdə çəkisi hər keçən gün artır. Bəs Azərbaycanda!?

Azərbaycanda işlər düşündüyümüz kimi deyil. Daha əvvəldə (müsəlmanın əvvəli, yəni 3 il bundan əvvəl) demişdik, bizim ölkədə internet biznes son dərəcə yorucu və ciddi biznes üçün yaxşı yer hesab edilmir. Bizdə internetdən pul qazanmaq, ona qoyulan zəhmətə proporsional deyil. Hələlik deyil. Bunu ölkədə retail biznesin içində (istər onlayn, istər offlayn) olan biri kimi əminliklə deyirəm. Gələcəkdə necə olacaq!? Bilmirəm...

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Pərakəndə ticarət ölkə iqtisadiyyatının lokomotividir](#)
- [Retail ist Detail](#)
- [Biznesdə həyat tsıklı](#)