

The background features a light blue gradient with stylized white flowers and blue mountain peaks. The flowers have five petals and a central stamen, with some petals containing small blue stars. The mountains are depicted as simple, jagged blue shapes.

Vanzarea Directa

Perspectiva Academica

Ce este e.business

- Este o combinatie de instrumente de afaceri, bazate pe telecomunicatii si IT, accesibile pe internet, extranet si intranet;
- Aceste instrumente sunt folosite in mod curent pentru a coordona si imbunatatii comunicarea, relatiile cu consumatorii si distributia de bunuri si servicii;
- Aceste instrumente sunt sustinute de catre un sistem informatic bine pus la punct, logistica si procesarea unei imense baze de date;

Exemple ale afacerii pe Internet

- Cand distribuitorul procura bunuri de la o Companie de vanzari directe, cu gandul de a revinde consumatorilor finali;
- Cand un distribuitor promoveaza sistemul de vanzare directa catre alti distribuitori, in vederea atragerii lor in sistem:
 - urmareste rezultatele financiare ale acestuia;
 - motiveaza grupurile de distribuitori, care sunt aproape de a atinge un nou nivel de calificare;
- Cand clientii unei anumite companii de vanzari directe, schimba informatii referitoare la serviciile prestate de aceasta sau la bunurile cumparate;
- Forum, Chatrooms

Inainte de era e.business

- Oamenii au comunicat numai in cadrul prezentarilor de produse;
- Distribuitorii revindeau numai produsele aduse cu ocazia prezentarilor;
- Distribuitorii contactau ocazional alti oameni;
- Un distribuitor juca rolul “bankerului” (facea imprumuturi in numele clientului);

Nu asa mult timp in urma

- Comunicarea avea un rol din ce in ce mai important in cadrul prezentarilor de produse;
- Oamenii schimbau scrisori intre ei, vorbeau la telefon;
- Exista posibilitatea plasarii unei comenzi, dupa prezentare (prin order scris sau prin telefon);
- Contactele mult mai frecvente erau intretinute prin mesaje scrise sau prin telefon;
- Bancile sunt in masura sa primeasca depozite si sa faca imprumuturi;

Astazi

Datorita popularitatii telefonului mobil si accesului la internet (peste 80% din populatia marilor orase au acces la aceste mijloace de comunicare), oamenii pot comunica:

- in orice loc, oricand, in orice forma (voce, in scris, grafica, video-conferinta);

iar

- plasarea comenzilor se poate face oricand 24ore/ 7 zile pe saptamana, 365 zile pe an;

Eficiența acestui tip de afacere

- Un e-mail – orice număr de destinatari;
- Un serviciu e.business – orice număr de utilizatori;
- Plata on-line disponibilă în timp real;
- Logarea într-un sistem se face în baza unui ID și parolă;
- Astfel distribuitorul primește acces la informații referitoare la rezultatele propriei afaceri, legate de vânzarea directă;
- Poate fi plasată o comandă;
- Distribuitorii pot avea propriile pagini de web prin care să-și desfășoare afacerea, să aibă legătura cu clienții și cu partenerii de business;

Avantajele afacerii on-line

- Prin intermediul ei se tine managementul interfatei unei parti dintre serviciile disponibile pentru clienti;
- Datorita ei exista accesul la informatii referitoare la distribuitor si grupul lui de parteneri de business;
- Comunicare rapida prin e-mail si/sau SMS;
- Managementul promotiilor pentru clienti;
- Plasarea de comenzi, plata on-line si urmarirea statusului comenzii;
- Gruparea orderelor in vederea eficientizarii distributiei;

Solutiile folosite in e.business dezvoltata de catre Industria de Vanzari Directe se aplica acum si de catre alte industrii.

Tipuri de plata on-line

- Accesul la credit – carti de credit;
- Carduri de debit;
- Cont de discount;
- Cont cu puncte de loialitate care se pot schimba in produse si premii;
- Sistemul e.business este in masura sa faciliteze comunicarea, nu numai prin web site, dar da acces si la SMS, e-mail, conferinte telefonice si video, chatrooms;
- Programe de loialitate cu companii partenere (companii de telecomunicatii, multimedia, servicii bancare);

Care este viitorul e.business-ului ?

- E.business-ul avea o popularitate de 80,56% la nivelul anului 2007;
- Inregistrarea on-line a business-ului;
- Acces imediat la biroul virtual – cumparaturi, prezentari, training-uri on-line, rezultate financiare si de business;
- Conferinte on-line cu distribuitorii;