

इ - कॉमर्स... खुणावणारे क्षेत्र!

फूड म्हणजेच अन्न क्षेत्रापाठोपाठ आता इ - कॉमर्स क्षेत्रातही १०० टक्के एफ. डी. आय. म्हणजेच १०० टक्के परकीय गुंतवणूक येईल, हे आता सरकारकडून स्पष्ट झालंय! तसंच १४ एप्रिलला झालेलं “राष्ट्रीय कृषी बाजार” चं उद्घाटन; ह्या साऱ्या पार्श्वभूमीवर, सर्व व्यापार उदेम क्षेत्रांत आगामी सर्व व्यवहार online होत राहतील, हेच ते “इ - कॉमर्स”..!

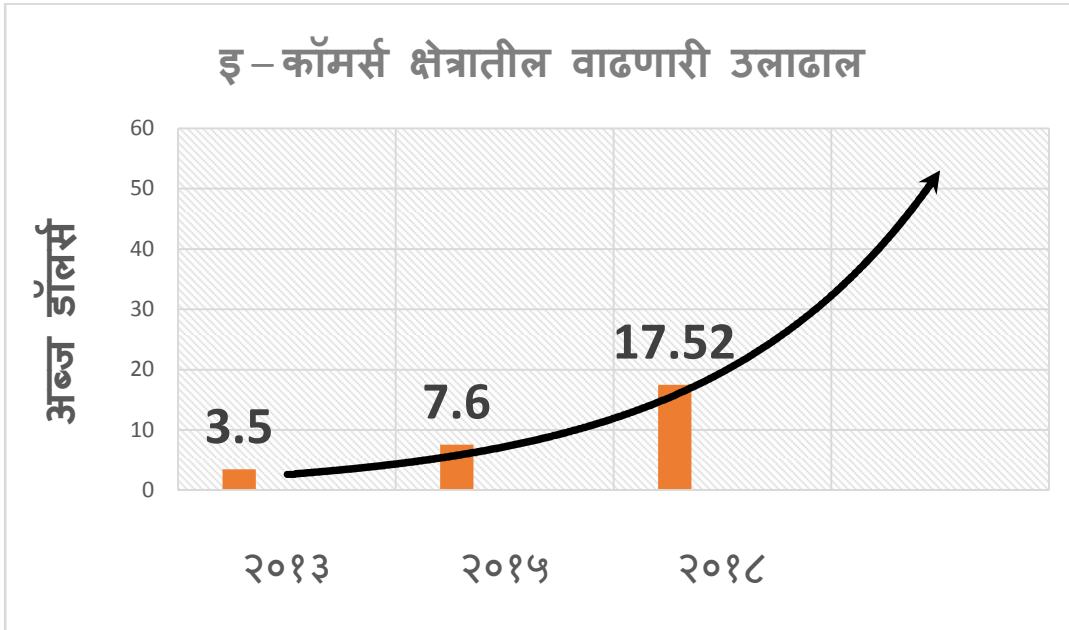
इ-कॉमर्स चे वेगळेपण

**इ-कॉमर्स मध्ये
आर्थिक देव घेव ही
विक्रेत्याच्या अपरोक्ष
देखील होऊ शकते.**

जेव्हा एखादी व्यावसायिक देवघेव online पूर्ण होते, त्याला इ-कॉमर्स म्हणता येईल. अगदी ढोबळ मानाने इ-कॉमर्स व इतर व्यवहारांमध्ये फरक करावयाचा झाल्यास असं म्हणता येईल, की इ-कॉमर्स व्यवहारांमध्ये थेट बँक खात्यांमध्ये विक्रेत्याच्या अपरोक्षही अर्थ व्यवहार होत असतो, होऊ शकतो. हा व्यवहार त्या त्या संकेत स्थळाने अर्थात वेबसाईटने उत्तेजित केलेला असतो. उदाहरणादाखल एखाद्या दुकानात आपण गेलो, तेथे वस्तू निवडली, व पेमेंट क्रेडीट कार्डने केले

अथवा त्याच्या खात्यात जमा केले, तर सदर व्यवहाराला इ-कॉमर्स व्यवहार नाही म्हणता येणार. एवजी, दुकानात जाऊन मॉडेल्स तपासली, नंतर त्याच कंपनीचे उत्पादन वेबसाईटवर तपासले व वेबसाईट वरील सूचनांप्रमाणे पेमेंट केले (मग ते त्यांच्या बँक खात्यात का असेना) मग मात्र हे झाले “इ-कॉमर्स”

ह्यात प्रमुख फरक लक्षात असा येईल, की सदर इ-कॉमर्स व्यवहार पूर्ण होत असताना तो विक्रेता समोर प्रत्यक्ष हजर नाही, तरीही व्यवहार पूर्ण होतो. आता हीच गोष्ट काहीना तापदायक वाटते, तर काहींच्या दृष्टीने सोय! परंतु आकडेवारी पहिली, तर इ - कॉमर्स माध्यमातून होणारे व्यवहार अगदी लक्षणीय पद्धतीने वाढत चाललेत, हे नक्की!



इ-कॉमर्स मधील अगदी प्रमुख दोन प्रकारची मॉडेल्स

मार्केट प्लेस मॉडेल

प्रामुख्याने आपण जेव्हा एखादा व्यवहार किंवा खरेदी “साईट” वरून होताना पाहतो, त्या प्रमुख साईट कोणत्या ते बघू या. उदा.: amazon, flipkart, ebay वगैरे. तर ह्या झाल्या “मार्केट प्लेसेस” म्हणजेच एक सुपर मार्केट किंवा चक्क online बाजार म्हणा ना. तर येथे विक्रेते आपल्या वस्तूंची मांडणी करतात, खरेदीदार येऊन पाहतात, वाटलं तर खरेदी करतात. त्यासाठी सर्व साधने उपलब्ध राहतात; उदा. पेमेंट सुविधा, वस्तूंच्या ने आणि व्यवस्था वगैरे. ह्या मोबदल्यात ह्या कंपनीच्या विक्रेत्यांकडून काही कमिशन कापून घेतात. हा त्यांच्या उत्पन्नाचा मार्ग. हे झाले “मार्केट प्लेस” मॉडेल. ह्यात मूळ कंपनी कुठलीही विक्री करित नाही.

मॉडेल inventory

आता बिग बास्केट सारखी एक साईट बघुयात. ही कंपनी माल खरेदी करते, साठवते व विक्री सुद्धा करते, इ-कॉमर्स माध्यमातून. हे झाले inventory मॉडेल. Inventory मॉडेल मध्ये अजूनही १००% परकी गुंतवणूक मान्य केलेली नाही. ती फक्त मार्केट प्लेस मॉडेल करिताच आहे.

स्थानिक विक्रेत्यांना थोडेफार संरक्षण

काही मार्केट प्लेस कंपनीच्या स्वतःच्याच inventory कंपनीच्या स्थापन करतात, बाहेरून प्रचंड पैसा ओततात व तुफान discounts देऊन स्थानिक तसेच लहान कंपन्यांना अडचणीत आणतात. ह्याकरिता आता अगदी मार्केट प्लेस वेब साईट वरूनही एखाद्याच कंपनीची उत्पादने एकूण विक्रीच्या २५ टक्क्यांहून जास्त असून चालणार नाहीये. म्हणजेच फ्लिप कार्ट वरून डब्ल्यू.एस. रिटेल (जी फ्लिप कार्ट ची कंपनी असण्याची दाट शक्यता आहे) ला २५% पेक्षा जास्त माल विकता यायचा नाही.

ह्यातून स्थानिक विक्रेत्यांमध्ये थोडे तरी “हायसे” वाटल्याची भावना निर्माण होईल. काही पुरोगामी मंडळींचा ह्याला विरोध आहे. वादविवाद चालू राहतील, तसेच सरकारचे धोरण अधिकाधिक स्पष्ट होत जाईलच. कालानुरूप एक संमिश्र मॉडेल उभंही राहील. परंतु जर तुम्ही ह्या इ-कॉमर्स लाटेवर स्वार नाही झालात तर “कारवां गुजर गया” अशी अवस्था होऊन जाईल तुमची!

- सौमित्र घोटीकर,

Online Marketing चे सल्लागार,

[Joy Web Services Pvt. Ltd.](http://joywebservices.com) पुणे चे संचालक

या विषयाशी निगडित असलेले अजून लेख वाचायचे असल्यास अथवा download करायचे असल्यास या link वर click करणे ==> <http://joywebservices.com/vichakshan/>