

S povezovanjem malih trgovcev do nižjih logističnih stroškov

[Kristina Koman](#)
[vsi članki avtorja](#)

Finance [194/2011](#)
[6.10.11](#) 00:01

Kako lahko mali trgovci z inovacijami v oskrbovalni verigi povišajo dodano vrednost in izboljšajo svoj položaj na trgu

Oskrbovalne verige malih trgovcev naj sledijo trem glavnim ciljem: bodite tam, kjer so kupci, nagovarjajte njihove resnične potrebe, povežite se in tako nižajte stroške.



Foto: Andrej Križ

»Mali trgovci lahko preživijo, če imajo pravo lokacijo, nizke stroške nabave in logistike, premišljen prodajni splet in dobro poznajo svoje kupce. Razvijajo naj tudi svojo osebnost, da bodo odprti za povezovanje,« pravi **Violeta Bulc**, specialistka za poslovno inovativnost.

»Za male trgovce se najdejo priložnosti, če imajo pravo lokacijo, nizke nabavne stroške in zelo premišljen prodajni splet z razčlenitvijo strank,« pravi [Violeta Bulc](#), specialistka za poslovno inovativnost.

Navdušite stranke, a ostanite na trdnih tleh

Za uspešno poslovanje so odločilni inovativni poslovni modeli in prav pri teh imajo trgovci še neizkoriščen poligon za rast, dodaja Bulčeva. Poleg ustrezne izbire pravega prodajnega blaga, dostopa do izdelkov in učinkovite distribucije naj trgovec skrbi za dobro komunikacijo s kupci, naveže naj neposreden stik, zagotovi dobro spletno podporo ter poskrbi za nasvete kupcem in razpoložljivost zaposlenih v podjetju za kupčeve potrebe. Hkrati naj organizira poprodajne aktivnosti, kjer ponuja strankam dodatne informacije, spletne nasvete in jih med seboj povezuje. Hkrati želi Bulčeva opozoriti, da ni dovolj le navdušiti stranke, temveč

morajo biti trgovci do sebe iskreni in se na posel dobro pripraviti in preveriti na trgu ter se šele ob ugodnih rezultatih testiranja odločiti za posel.

Medsebojna pomoč s povezovanjem v mreže

»Ko mali trgovec začne poslovanje, se mora zavedati, da je njegova glavna prednost sposobnost prilagajanja,« meni Bulčeva. Pomembna je tudi gradnja inovativnih oskrbovalnih verig, denimo z medsebojnim povezovanjem. Organizirajo se lahko v mrežo vogalnih trgovin, tehničnih specialistov, prehrabnih trgovin z dodatno ponudbo peke kruha ali dnevnih nasvetov za obroke in zdravo življenje v povezavi s strokovnjaki z različnih področij.

Ne skoparite z uporabo novih tehnologij

Tudi nove tehnologije so lahko pomemben dejavnik uspeha v vseh fazah razvoja poslovanja malega trgovca, pravi Bulčeva. Za boljšo preglednost poslovanja svetuje preproste sisteme za pregledovanje finančno-računovodskih izkazov in stanja zalog (ERP), s katerimi trgovec lažje obvladuje stroške. Povsem običajno tržno orodje so spletne predstavitve z jasnimi informacijami o lokaciji, delovnem času, ponudbi, ugodnostih in vzporednih dogodkih. »Prodajalcem na drobno lahko precej pomagajo elektronsko podprti sistemi za razvoj upravljanja odnosov s strankami (CRM). Vse bolj zaželeno in potrebno je tudi spletna trgovina,« meni Violeta Bulc. Svetuje, naj se mali trgovci povežejo s trgovci, ki že delujejo na spletu, in najamejo prostor za svojo prodajo na enem od spletnih portalov. Razvoj lastne e-trgovine je lahko za malega trgovca prava nočna mora. To pa ne velja, če je strategija malega trgovca postati pomemben nišni igralec na spletu. Uporabo novih tehnologij Bulčeva svetuje tudi pri promociji in pridobivanju novih strank ter pri poprodajnih aktivnostih. »Za malega trgovca so najbolj zanimivi spletna družabna omrežja in nišni portali, ki se navezujejo na življenjski slog ciljnih strank, ter oglaševanje na tistih spletnih straneh, kjer se zadržujejo stranke malega trgovca,« pravi Bulčeva.

Trgovcem poleg razvijanja inovativnosti v svojih oskrbovalnih verigah in poslovnih procesih svetuje tudi celosten razvoj osebnosti: »Le tako bo mali trgovec odprt za nove priložnosti, sodelovanje, povezovanje in hitro prilagajanje, ki jih narekujejo potrebe trga.«



