

مقدمه

در دنیای امروز، کسب‌وکارها برای گسترش بازار و افزایش اثربخشی توزیع، به سمت مدل‌هایی حرکت کرده‌اند که ریسک مالی پایین، دسترسی بالا به بازار، و هزینه‌های عملیاتی حداقلی دارند. یکی از شناخته‌شده‌ترین این مدل‌ها، فروش امانی (Consignment) است. فیدیتو با درک صحیح از نیازهای تولیدکنندگان، واردکنندگان و برندهای حوزه خوراک دام، طیور، آبزیان و حیوانات خانگی، مدل فروش امانی را به‌عنوان یک شیوه حرفه‌ای و مؤثر برای همکاری با تأمین‌کنندگان خود ارائه کرده است.

سابقه جهانی مدل فروش امانی

مدل Consignment سابقه‌ای بیش از یک قرن در ساختارهای خرده‌فروشی، صنعتی و زنجیره تأمین جهانی دارد. در دهه‌های اخیر، پلتفرم‌های بین‌المللی مانند **Amazon Vendor**، **Zalando**، **Target**، **Walmart** نیز از این مدل برای همکاری با برندها و تولیدکنندگان استفاده کرده‌اند. به‌طور ویژه، در بازارهایی با نوسانات تقاضا یا محصولات فصلی، فروش امانی ابزاری انعطاف‌پذیر و کم‌ریسک محسوب می‌شود.

تعریف مدل فروش امانی در فیدیتو

در همکاری امانی، کالاها به‌صورت غیرقطعی و در مالکیت تأمین‌کننده وارد انبار فیدیتو می‌شوند. فرآیند فروش، مدیریت سفارش، بسته‌بندی، ارسال و خدمات مشتری به‌طور کامل توسط فیدیتو انجام می‌پذیرد. تنها پس از فروش موفق، سهم تأمین‌کننده از محل فروش کالا (پس از کسر کمیسیون مشخص) تسویه می‌گردد. در صورت عدم فروش، کالا با هماهنگی قابل تمدید دوره یا بازگردانی خواهد بود.

مزایای مدل فروش امانی برای تأمین‌کنندگان

۱. کاهش ریسک مالی و لجستیکی:

نیازی به خرید فضای فروش، تیم لجستیک یا پیش‌پرداخت هزینه تبلیغات نیست. کالا تا لحظه فروش، همچنان در مالکیت تأمین‌کننده باقی می‌ماند.

۲. استفاده از زیرساخت انبار و فروش فیدیتو:

تأمین‌کننده می‌تواند از امکانات انبارداری، پردازش سفارش و توزیع فیدیتو بهره‌مند شود.

۳. کمسیون کمتر نسبت به مدل ارجاع فروش:

در این مدل، با توجه به سهولت و سرعت بیشتر تامین کالا با این روش، نرخ کمسیون پایین تر از مدل Drop Shipping تعیین می شود که به طور مستقیم سود خالص تامین کننده را افزایش می دهد.

۴. ورود سریع به بازار گسترده با حداقل سرمایه گذاری:

تأمین کننده بدون نیاز به ساخت فروشگاه اینترنتی یا زیرساخت دیجیتال، مستقیماً از طریق ویتترین فیدیتو به هزاران مشتری بالقوه دسترسی دارد.

۵. همکاری در تولید محتوا:

فروشگاه در این حالت خدمات عکاسی و تولید محتوا برای محصول را به طور رایگان برای تامین کننده انجام می دهد.

۶. حفظ کنترل قیمت گذاری:

قیمت فروش محصول توسط تأمین کننده تعیین می شود، به شرطی که در سایر کانال های فروش (حضوری یا آنلاین) بالاتر از نرخ فیدیتو نباشد.

۷. شفافیت در تسویه حساب:

فیدیتو با ارائه گزارش های دقیق فروش، تسویه حساب های دوره ای و انتقال مالیات ارزش افزوده (در صورت وجود)، فرآیندی شفاف و رسمی را اجرا می کند.

تعهدات و الزامات تأمین کننده

- تأمین کالا با مشخصات فنی، کیفی و بسته بندی استاندارد
- به روز رسانی منظم قیمت، شرایط فروش و زمان مصرف
- پذیرش بازگشت کالاهای فاسد، معیوب یا غیر قابل فروش طبق شرایط توافق
- ثبت قرارداد امانت و ارائه چک تضمین (در صورت نیاز)

مناسب ترین گروه های هدف

این مدل همکاری به ویژه برای تولید کنندگان انبوه، برندهای تازه وارد به بازار آنلاین، تأمین کنندگان محصولات مصرفی سریع گردش (FMCG) و وارد کنندگانی که به دنبال کانال مطمئن توزیع در سطح ملی هستند، توصیه می شود.

تجربه همکاری پایدار

فیدیتو با ارائه زیرساخت فروش، انبار، تبلیغات و خدمات پس از فروش، به تأمین‌کننده کمک می‌کند تا با تمرکز بر تأمین باکیفیت، باقی‌فرآیند را به‌صورت شفاف و حرفه‌ای مدیریت کند. از آن‌جا که کمیسیون در این مدل کمتر از مدل ارجاع مستقیم است، سود خالص تأمین‌کننده در هر فروش به‌طور قابل‌توجهی بیشتر خواهد بود.

نتیجه‌گیری

مدل فروش امانی در فیدیتو، پلی استراتژیک میان تولید و بازار است. این ساختار برای تأمین‌کنندگانی که به‌دنبال کاهش هزینه‌های توزیع، حذف واسطه‌ها، دسترسی مستقیم به بازار ملی و فروش شفاف هستند، گزینه‌ای حرفه‌ای، منعطف و مقرون‌به‌صرفه محسوب می‌شود.

♦ اگر شما نیز مایلید محصولات خود را با تکیه بر زیرساخت فیدیتو به بازار سراسر ایران عرضه کنید، کافی‌ست درخواست همکاری خود را ثبت نمایید. ما در کنارتان خواهیم بود.