

Innowacyjny system sprzedaży grupowej Dziobacz – bo w grupie taniej

1. Jak to się zaczęło

Jak to mówią, potrzeba matką wynalazków. Z Dziobaczem było tak samo.

Jednemu z naszej załogi zepsuła się płyta indukcyjna. Fachowiec stwierdził, że jej naprawa będzie droższa od kupna nowej.

Tomek postanowi poszukać nowego sprzętu na znanym portalu aukcyjnym. Włos mu się na głowie zjeżył, gdy zobaczyliśmy ceny płyt znanych marek. Wspomniał o tym na spotkaniu z Markiem.

Gdy tak się żalił przy piwku, do dyskusji włączyła się żona tego drugiego, która zasugerowała wymianę sprzętu także w ich mieszkaniu, bo ten wówczas używany był już bardzo wysłużony.

Marek się zgodził, ale szkoda mu było wydawać 1300 zł. Po kilku kolejnych łykach chmielowego ktoś rzucił pomysł, żeby zapytać się w sklepie o indywidualną cenę przy dwóch sztukach i – w razie pozytywnego odzewu – poszukanie trzeciego chętnego.

Co się okazało? Sprzedawca był skłonny dać naprawdę spory rabat, ale dopiero przy poczwórnym zamówieniu. Aż tylu zainteresowanych nie mieliśmy. Stało się więc na 5-proc. upuszczenie i 50 zł mniej za montaż.

W sumie i tak nieźle (piwko się zwróciło), ale nie dawało nam to spokoju, że nie potrafiliśmy znaleźć jeszcze dwóch chętnych. Tak zrodziła się koncepcja serwisu Dziobacz.pl. W końcu internet i media społecznościowe to naturalne środowisko, gdzie mogłyby się formować grupy realizujące takie zakupy.

2. Opis projektu

Postanowiliśmy odwrócić kierunek łańcucha zakupowo-sprzedażowego. Nasze skrzynki mailowe i pocztowe zapełniane są różnego rodzaju ofertami, które zwykle od razu trafiają do spamu i kosza.

Gdy jednak zrodzi się potrzeba konkretnego zakupu, niczego atrakcyjnego nie ma pod ręką.

Systemy zakupów grupowych też nie zdały egzaminu. Przeistoczyły się w platformy promujące.

Uruchomienie Dziobacza ma to zmienić. To konsumenci (użytkownicy) będą niejako twórcami, kreatorami ofert. To oni będą decydować o cenie i warunkach transakcji.

Nasz portal ma łączyć zainteresowanych nabyciem jakiegoś produktu w grupy zakupowe. Po co? W biznesie bardzo często obowiązuje zasada, że im więcej, tym taniej. Zwykle jednak pojedyncze osoby nie potrzebują wielu egzemplarzy danego artykułu, np. 10 telewizorów, lodówek czy konsol do gier. Poprzez nasz serwis będą mogły szybko znaleźć podobnych do siebie i tym samym stworzyć grupę zakupową. W ten sposób zyskają realną szansę na wytargowanie niższej ceny i zaoszczędzenie pieniędzy.

Resztą zajmie się nasz konsultant. Jego zadaniem będzie znalezienie i uzyskanie najkorzystniejszej dla użytkowników (naszych partnerów) oferty.

Im szybciej zbierze się wystarczająca liczba chętnych zainteresowanych kupnem danego towaru bądź usługi, tym szybciej zostanie zrealizowana transakcja (z reguły potrwa to 14-30 dni). Dziobacz umożliwi tańsze kupowanie wystandaryzowanych i jednorodnych gatunkowo produktów.

Ile będzie można zaoszczędzić? To zależy od samych partnerów. Im więcej ich będzie, tym lepszą stawkę będziemy mogli dla nich wypertraktować.

W stworzeniu jak największej grupy zakupowej uczestniczyć będą także sami zainteresowani.

Poprzez media społecznościowe będą mogli informować znajomych, że szukają chętnych na zakup danego produktu bądź usługi. Jak wiadomo, taka reklama jest najskuteczniejsza, bo z reguły wierzymy tym, których znamy i którym ufamy.

Dane o najniższej cenie i liczbie grupy zakupowej będą ogólnodostępne i promowane wśród dostawców. Na zasadzie licytacji ma to skłonić ich do zaproponowania jeszcze lepszej (niższej) stawki jednostkowej.

Układ jest czysty. Nikt nikogo nie naciąga. Każdy zyskuje:

- kupujący (ceny sporo niższe od wyjściowych)
- sprzedający (duże zamówienia, brak pośredników, którzy przeważnie pochłaniają znaczną część udzielonych zniżek).

Gdyby nie zebrała się wymagana liczba chętnych (minimalna wartość zamówienia to 30 tys. zł)

albo nie znalazł żaden dostawca skłonny udzielić rabatu, nic się nie dzieje – nie ma żadnych kar.

3. Budżet – ile potrzeba i co zostanie sfinansowane

Zdajemy sobie sprawę, że takich próśb jak nasza jest na tym portalu wiele. Co nas wyróżnia? Dziobacz ma służyć internetowej społeczności. Im więcej dzięki niemu zaoszczędzą użytkownicy, tym lepiej. To będzie potwierdzenie tego, że projekt się sprawdza i jest na niego zapotrzebowanie. Potrzebujemy od 30 do 50 tys. zł. Te pieniądze pozwolą nam dokończyć prace nad silnikiem portalu, kupić wydajne serwery i oprogramowanie. Wszystko po to, by serwis był maksymalnie intuicyjny w obsłudze i przyjazny użytkownikowi.

Będzie można w nim wszechstronnie filtrować i sortować projekty zakupowe. Każdy będzie mógł ustawić indywidualne powiadamiania i otrzymywać tylko interesujące go zaproszenia, np. tylko dotyczące sprzętu AGD albo telefonów komórkowych.

Zdajemy sobie sprawę, że prośenie obcych ludzi o bezinteresowną pomoc jest dużą śmiałością z naszej strony. Dlatego każdemu, kto przyczyni się do powstania Dziobacza, będziemy chcieli się choć trochę odwdziżyć. Bez Was ten portal nie powstanie.

4. Harmonogram/kalendarium prac

pomysł – 2014

rozpoczęcie prac projektowych

wersja robocza

testy (wersja beta)

strat – mamy nadzieję, że jeszcze w tym roku

5. Plany rozwojowe

Aż tak daleko w przyszłość nie wybiegamy. Najpierw chcemy, by Dziobacz się przyjął i ludzie z niego korzystali. Pierwiastek społecznościowy jest w tym projekcie dość znaczący.

Później chcemy ten serwis rozwijać, może nawet wyjść z nim poza granice kraju.

6. Twórcy – kto za tym stoi

Tomasz – menadżer z kilkuletnim doświadczeniem. To on staje na rękach, by ten projekt wypalił i naprawdę służył wszystkim internautom. Choć ukończył Wydział Fizyki i Techniki Jądrowej AGH, specjalizuje się w rozrywce elektronicznej i nowych technologiach. Stoi za sukcesem niejednej gry wideo. Lubi grać i nurkować.

Janusz – inżynier po AGH, a do tego pasjonat internetu, e-commerce i gier komputerowych. To on jako doskonale znający mechanizmy rynkowe praktyk i organizator wielu danych przedsięwzięć biznesowych odpowiada za to, by Dziobacz przypadł do gustu użytkownikom mediów społecznościowych. Inspiracji szuka pod wodą, a odstresowuje się przed konsolą.

7. Kontakt

Postęp prac możesz śledzić, odwiedzając portal dziobacz.pl, profil na Facebooku oraz konto na Twitterze. Możesz też skontaktować się z nami, pisząc maila na adres... (tormael@gmail.com).