

2

స్టాటిస్టికా అనే గణాంక సంస్థ క్విక్ కామర్స్ సంస్థలు ఏటా 50 శాతం వృద్ధిని నమోదు చేస్తాయని చెబుతున్నది. ప్రస్తుతం దేశ జనాభాలో 1 శాతం కూడా ఈ సేవలను వినియోగించడం లేదనీ, రాబోయే కాలంలో 3.5 శాతం భారతీయులు వీటిని ఉపయోగించుకుంటారని లెక్కకట్టింది.

3

PWC అనే సంస్థ సేకరించిన అభిప్రాయాలలో 80 శాతం మంది వినియోగదారులు తాము కొనుగోలులో సౌలభ్యానికే ఎక్కువ ప్రాధాన్యం ఇస్తున్నట్టు చెప్పారు. ఆ ఆశ ఫలితమే క్విక్ కామర్స్ పెరుగుదల.



4

సాధారణంగా ఇలాంటి ఆన్లైన్ సేవలను వినియోగించుకోవడం పట్ల పెద్దలు అయిష్టత చూపిస్తారు. కానీ, ఆశ్చర్యం ఏమీటంటే క్విక్ కామర్స్ను వినియోగిస్తున్నవారిలో 19 శాతం మంది 60 ఏళ్లకు పైబడినవారేనట.



అన్ని సంస్థలదీ అదే బాట!



వినియోగదారులకు నేరుగా ఇంటికే సరుకులు అందించేందుకు ఇప్పుడు అన్ని సంస్థలు సన్నద్ధంగా ఉండాల్సిన పరిస్థితి. మోర్, డీమార్ట్ లాంటి సూపర్ మార్కెట్లు సైతం ఇప్పుడు హోం డెలివరీ సేవలకు ప్రాముఖ్యాన్ని ఇస్తున్నాయి. బిగ్ బాస్కెట్, బ్లీంకిట్, జెప్టో, ఇన్ స్టా మార్ట్ లాంటి కంపెనీల సంగతి తెలిసిందే. కానీ అసలు ఆట ఇప్పుడే మొదలుకానుంది. జియో మార్ట్ తన క్విక్ డెలివరీ సేవలను విస్తరిస్తున్నది. ప్లిప్ కార్డ్ కూడా ఈ రంగంలో వస్తున్నది. ఇక ఆన్లైన్ షాపింగ్లో విప్లవం తెచ్చిన అమెజాన్ 'తేజ్' పేరుతో వచ్చే ఏడాది త్వరలో సేవలను అందించేందుకు ప్రణాళికలు సిద్ధం చేసింది. వీటన్నిటి ఫలితం వినియోగదారుల మీదా, స్థానిక దుకాణాల మీదా, కార్మికుల మీదా ఎలా ఉండబోతుందన్నది ఆందోళన కలిగించే విషయం.

డార్క్ స్టోర్స్!



ఒక ఉత్పత్తిని ఆర్డర్ చేసిన తర్వాత అంత త్వరగా దాన్ని ఎలా అందించగలుగుతున్నారు? అన్న ప్రశ్న సహజం. ఇందుకు జవాబు- డార్క్ స్టోర్స్! చిన్నపాటి రూం నుంచి సూపర్ మార్కెట్ అంత వైశాల్యం వరకూ... క్విక్ కామర్స్ అందించే సంస్థలు ఎక్కడికక్కడ సరుకును సిద్ధంగా ఉంచుకుంటాయి. షాపులను తలపించే ఈ డార్క్ స్టోర్స్లో వినియోగదారులకు ప్రవేశం ఉండదు. ఆన్లైన్లో సరుకుల్ని అందించడమే వీటి లక్ష్యం. మనం ఓ వస్తువును ఆర్డర్ చేయగానే... ఆ సమాచారం మన సమీపంలోని డార్క్ స్టోర్కి చేరుతుంది. ఆ వస్తువును ఎంపిక చేయడం నుంచి ప్యాక్ చేయడం వరకూ అన్నీ సెకన్ల వ్యవధిలోనే జరిగిపోతాయి. ఆ స్టోర్ బయట వేచి ఉండే డెలివరీ బాయ్, దాన్ని తీసుకుని బయల్దేరతాడు. జెప్టో వ్యవస్థాపకుడు ఆదిత్ మాటల్లో చెప్పాలంటే 'మా సరుకుల్ని అందించేందుకు సగటు దూరం కేవలం 1.8 కిలోమీటర్లు మాత్రమే. కాబట్టి పదినిమిషాల్లో గమ్యాన్ని చేరుకోవడం కష్టమేమీ కాదు. ఈ డార్క్ స్టోర్స్ వల్ల వాటిని అద్దెకు ఇచ్చే ఇళ్ల యజమానులకు కూడా లాభమే' అంటారాయన!

1

సత్వరమే వస్తువులను అందించడానికి తగినన్ని గోదాములను ఏర్పాటు చేసుకోవాలి.

3

ఏ ప్రాంతంలో ఎలాంటి సరుకులకు ఎక్కువ గిరాకీ ఉందో గమనించుకోవాలి.

5

ఏ సరుకు ఎక్కడ ఉంది, ఎంత ఉంది, దానికెంత గిరాకీ ఉంది... లాంటి సవాలక్ష విషయాలను రక్కన అందించేలా సమర్థవంతమైన సాఫ్ట్వేర్ అందుబాటులో ఉండాలి.

4

ప్రారంభంగా వచ్చే నష్టాలను ఎలా తట్టుకోవాలి. పెట్టుబడులను ఎలా సేకరించాలి లాంటి విషయాల మీద ముందే ప్రణాళికలు ఉండాలి.

అంత తేలిక కాదు

తలపండిన సంస్థలు కూడా క్విక్ కామర్స్లో అడుగుపెట్టడానికి తటపటాయిస్తున్నాయి. దానికి కారణాలు లేకపోలేదు.

2

వినియోగదారులు, డెలివరీ బాయ్స్ ఇద్దరూ తృప్తిపడేలా చేస్తూనే లాభాలను ఆర్జించగలగాలి.

నమస్తే తెలంగాణ

బతుకమ్మ

11

8 డిసెంబర్ 2024