

لماذا ستبدأ "أمازون" في إنتاج الحفاضات والقهوة والمكسرات ومنظفات الغسيل؟

كتبه ماثيو يجلسياس | 17 مايو، 2016



ترجمة حفصة جودة

تختلف شركة "أمازون" عن المتاجر التقليدية والأماكن الأخرى مثل "ولمارت" و"تارجت" في أنه يقدم القليل من المنتجات ذات العلامات التجارية المعروفة، فهناك خط أمازون الرئيسي لإنتاج ملحقات الأجهزة الإلكترونية وهناك مناديل الأطفال المبللة؛ وليس هناك شيء آخر.

لكن جريج بنسينجر أعلن في جريدة وول ستريت أنهم على وشك التغيير؛ فأمازون تستعد لطرح الحفاضات التي طالما ترددت حولها الشائعات كثيرًا، بالإضافة إلى مجموعة أكبر من المنتجات مثل: المكسرات والتوابل والشاي والقهوة والفيتامينات وطعام الأطفال، فضلًا عن بعض الأدوات المنزلية مثل الحفاضات ومنظفات الغسيل.

يستشهد بنسينجر بمقولة بيل بيشوب -والذي يدير شركة استثمارات تُسمى "Brick Meets Click" - حيث يقول: "السلع التجارية الخاصة تتميز بهوامش ربح أعلى من سلع الماركات؛ لأن الشركات توفر تكاليف التسويق وتطوير العلامة التجارية"

قد يكون السعي وراء هوامش ربح أعلى؛ إستراتيجية غريبة بعض الشيء بالنسبة لأمازون، والتي لم تحصل على أي أرباح خلال تاريخها أبدًا، لكنها تعثرت مؤخرًا لارتفاع هامش الخدمات التجارية على الإنترنت، ويمكنني أن أخمن بأنه إذا انخرطت أمازون بشكل كبير في سوق المنتجات المعروفة؛ ستبتع

سياسة تسعير قاسية للحصول على حصة ضئيلة للغاية من هوامش الربح، والهدف في الحقيقة لن يكون جني المال؛ لكنه سيكون ملء المزيد من الشاحنات.

أمازون تحاول أن تصبح أفضل في التوريد

أما الآن؛ فأمازون هي أكبر من كونها متجرًا لبيع السلع المادية بالتجزئة، لكن البيع بالتجزئة ما زال من صميم هويتها المؤسسية، وفي الوقت الراهن؛ تشارك الشركة في مساعي ضخمة متعددة الأوجه لتحسين خدمة التوريد.

لعدة سنوات؛ كانت الشركة تقدم عرضًا عبارة عن يومين من الشحن المجاني لأعضاء أمازون المميزين، لكن في هذه الأيام؛ أصبحت الكثير والكثير من المنتجات متاحة للشحن المتميز خلال يوم وأحيانًا في اليوم نفسه.

هذا الأمر يُعتبر مبادرة إستراتيجية هامة بالنسبة لأمازون، فإذا تمكنت من تحديد فترة الشحن العادية بيوم واحد؛ فسوف تجعل الحياة أكثر صعوبة على منافسيها الافتراضيين في المستقبل، وإذا استطاعت الوصول لجعل هدف الشحن في نفس اليوم أمرًا واقعيًا، فسوف تكون قادرة على تكثيف المنافسة ضد شركات التجزئة التقليدية وستهيمن على قطاع التوصيل تحت الطلب؛ الصاحب ولكن غير المضمون.

إتقان التسليم يعني تكاليف ثابتة مرتفعة

الأمر الرئيسي هو أنه في حالة أصبح التسليم خلال يوم هو الطبيعي؛ فسوف تكون بحاجة لطن من البنية التحتية، وستكون بحاجة أيضًا إلى مستودعات بالقرب من المراكز السكنية الرئيسية، وهذه المستودعات ستحتاج لتزويدها بالأشخاص والروبوتات، ووضع آلاف الشاحنات ضمن ساحة العمل.

تمتلك أمازون الكثير من المبادرات في هذا المجال؛ بدءًا من الطائرات بدون طيار إلى المتاجر المادية في محاولة لدعم طموحها، لكن الأمر المشترك في تلك الأفكار جميعًا هو أنها تحتاج لرأس مال ضخمة وتنطوي على تكاليف ثابتة مرتفعة.

لكي ينجح هذا الأمر؛ فهم بحاجة لتوزيع التكلفة على العديد من الشحنات بقدر الإمكان، إنتاج سلع منزلية عامة وبيعها بثمانٍ بخس تبدو وكأنها طريقة ممتازة للقيام بذلك، وحقيقة أن المنافسين يعولون على هذا الأمر كعناصر ذات هوامش ربحية عالية؛ يعني فقط أن الفرصة لاقتناص ميزة سعرية؛ أمرًا حقيقيًا.

في معظم الحالات؛ يبدو واضحًا بأن كسب “لاشيء” من العناصر التي يتم بيعها وكأنه مزحة، لكن الأمر بالنسبة لأمازون ليس مزحة، فكل بند تقوم ببيعه بدون هامش ربح يساعد في إنشاء بنية تحتية لتلبية المزيد والمزيد من احتياجات العملاء بشكل أسرع وأسرع.

رابط المقال : [/https://www.noonpost.com/11816](https://www.noonpost.com/11816)