



## آنالیز رفتار مشتریان در بزرگترین فروشگاه اینترنتی ایران



عارف چراغی

روزنامه‌نگار فناوری



خود را در روزهای شنبه تا چهارشنبه بین ساعت ۱۰ الی ۱۵ انجام داده‌اند. با توجه به این گزارش، شاهد هستیم آقایان با ۶۸/۱ درصد نسبت به خانم‌ها با ۳۱/۹ درصد سفارش کالا در دیجی کالا به ثبت می‌رسانند. نکته قابل توجه این سفارش‌ها بازه سنی کاربران است که بیشترینشان را متولدان دهه ۷۰ و ۸۰ تشکیل می‌دهند.

جالب است بدانید سال ۹۹ پر خریدترین مشتری از نظر تعداد کالا، جمعا ۲۲۳۷۹ کالا به ارزش ۱۸۹۰ میلیون ریال خریداری کرده و در همین سال، پر خریدترین مشتری از نظر مبلغ نیز با سفارش ۵۷۴۴ کالا جمعا مبلغ ۱۸۶ میلیارد ریال پرداخته است. با شیوع ویروس کرونا در سال ۹۹ شاهد محبوبیت بیشتر پرداخت هزینه به روش آنلاین هستیم و این عدد از ۵۱/۹ درصد در سال ۹۸ به ۷۹/۶ درصد در سال ۹۹ رسیده است.

حضور بیش از ۱۵۰ هزار کسب و کار ایرانی و گستردگی بیش از ۴/۵ میلیون محصول باعث شده بازدیدکنندگان ماهانه فروشگاه دیجی کالا، بنا بر ادعای خودشان

به بیش از ۳۰ میلیون برسد. با این حال می‌توان از این پلتفرم رفتارهای مشتریان را آنالیز کرد. طبق گزارش سال ۹۹ دیجی کالا، گوشی موبایل، کفش و ماسک تنفسی رتبه اول تا سوم بیشترین جست و جو در سایت را به خود اختصاص داده‌اند.

بررسی رفتار کاربران در دیجی کالا نشان می‌دهد رکورد بیشترین تعداد سفارش سال ۹۹ در نهم آذر همزمان با جشنواره ۹۹/۹/۹ بوده است. این رشد را در روزهای آخر پاییز و در شب یلدا نیز شاهد هستیم. از طرفی کاربران دیجی کالا بیشتر جست و جوی

## کافه بازار، همچنان رو به رشد



سال ۹۹ گزارش صنعت برنامه‌ها و بازی‌های موبایل در ایران که اندازه، رشد و روندهای کافه بازار را نشان می‌دهد، تعداد نصب فعال را ۴۴ میلیون اعلام کرده است که نسبت به ۴۱ میلیون نصب فعال در سال ۹۸ رشد داشته است. جالب است بدانید میزان نصب فعال کافه بازار در پاییز ۹۹ به ۴۵ میلیون نیز رسیده که کافه بازار این کاهش یک میلیون نصب فعال را طبیعی و نتیجه چند اتفاق می‌داند: «رفتار کاربران در نصب اپلیکیشن‌ها در طول زمان تغییر می‌کند و دلایل مختلفی دارد. برای مثال معمولاً در پایان سال روند نصب‌ها کاهش می‌شود. روند نصب بازی و برنامه در اسفند ۹۹ که در گزارش نیز قابل رؤیت است، این نکته را بیشتر نشان می‌دهد.» بر اساس توضیحات روابط عمومی بازار، در پایان سال ۹۹ مثبت ۴۴ میلیون نصب فعال داشته و این آمار در شش ماهی که گذشته (نیمه اول ۱۴۰۰)، از ۴۹ میلیون نصب فعال عبور کرده است. طبق این گزارش تعداد توسعه‌دهندگان این فروشگاه به ۶۷ هزار نفر رسیده است و از سوی دیگر، کاربران بازار در طول یک سال ۱/۶ میلیارد بار برنامه و بازی دانلود یا به روزرسانی کرده‌اند. بیش از ۲۸۰ میلیارد تومان درآمد نصیب توسعه‌دهنده‌های بازی و برنامه شده که در مقایسه با سال ۱۳۹۸، ۴۸ درصد افزایش داشته است. این گزارش به درآمد توسعه‌دهندگان در ۱۰ سال گذشته اشاره داشته است. طبق آمار این گزارش، از سال ۱۳۸۹ تا سال ۱۳۹۹ درآمد توسعه‌دهندگان بالای ۷۵۶ میلیارد تومان بوده و تعداد تراکنش‌ها در مدت زمانی برابر با ۱۱۷ میلیون تراکنش بوده است. همچنین در ۱۰ سال گذشته تعداد خریداران کافه بازار برابر با ۱۵/۷ میلیون خریدار بوده است.

## علی بابا با سندباد می‌آید

کرونا گرچه روی کسب و کارهای مختلف، اثراتی برجای گذاشت اما بدون شک بیشترین ضربه را به صنعت گردشگری وارد کرد. موضوعی که مجید حسینی نژاد نیز آن را تایید کرده و گفته است: آمار فروش ما در بهمن ۹۸ چیزی حدود ۱۵ میلیارد تومان بود اما این رقم در فروردین ۹۹ به روزانه ۵۰۰ میلیون تومان کاهش یافت. همچنین در این ایام نزدیک به ۱۲۵ میلیارد تومان وجه رزرو بلیت، تور، اقامتگاه و ... را به مردم بازگردانیم، در حالی که ایرلاین‌ها پس از چند ماه با ما تسویه کردند.

وی از این ایام به عنوان روزهای سخت یاد می‌کند که با توجه به بحران جدی نقدینگی، منجر به تعطیلی برخی از کسب و کارهای زیرمجموعه‌شان شد. در این دوران استراتژی آنها چالاک شدن سیستم و فشار به کسب و کارهای زیرمجموعه بود تا مستقل شوند یا جذب سرمایه داشته باشند.

او در ادامه به راه‌اندازی دفاتری در کانادا و یکی از کشورهای منطقه اشاره کرده که با نام سندباد، همین الگوی علی بابا را دنبال می‌کنند: «با توجه به پلتفرم‌مان و دسترسی به نرخ‌های خیلی خوب در محیط بین‌المللی، فرصت‌های زیادی را در منطقه و کانادا دیدیم، از همین روی به فعالیت در بازار بین‌المللی پرداختیم.»

حسینی نژاد با بیان این که سهم علی بابا در زمینه فروش بلیت به اشباع رسیده است به تمرکزشان روی تحول در تجربه گردشگری اشاره کرد و وعده داد تا پاییز ۱۴۰۲، روزانه ۵۰ تور ایلام، چهارمحال و بختیاری و ... بفروشند: «این هدفی است که همه ما را هیجان زده می‌کند. زیرا ایران طبیعتی بکر، زیبا و ناشناخته دارد که باید به هموطنان مان معرفی کنیم.»



## شاتل، شاد را رایگان کرد



همزمان با آغاز سال تحصیلی ۱۴۰۰ و با هدف تسهیل آموزش از راه دور، شاتل موبایل استفاده از شاد (شبکه آموزشی دانش‌آموزان) را برای تمامی مشترکان سیمکارت‌های خود، رایگان کرد.

آن‌طور که روابط عمومی شبکه تلفن همراه شاتل موبایل اعلام کرده: همزمان با فرارسیدن ماه مهر، دسترسی به اپلیکیشن تعاملی شاد از طریق اینترنت سیمکارت‌های شاتل موبایل رایگان شد و هیچ‌گونه ترافیکی در استفاده از این پلتفرم برای مشترکان شاتل موبایل محاسبه نخواهد شد.

شاتل موبایل در سال تحصیلی گذشته نیز علاوه بر اعطای بسته اینترنت به معلمان و رایگان‌سازی سامانه‌های آموزشی دانشگاهی، دانش‌آموزی و علوم پزشکی، استفاده از شاد را برای معلمان و دانش‌آموزان رایگان کرده بود.

رایگان‌سازی ترافیک اپلیکیشن شاد توسط شاتل موبایل، در حالی صورت می‌گیرد که این اپراتور با هدف تسهیل ارتباطات از ابتدای مهر ماه بسته‌های ویژه‌ای با دو برابر حجم به مشترکان خود ارائه کرده است.

در این طرح، مشترکان شاتل موبایل می‌توانند با خرید بسته‌های ویژه آغاز سال تحصیلی، به میزان حجم خریداری شده از شاتل موبایل هدیه بگیرند.

این بسته‌ها با شماره‌گیری کد دستوری \*۳۲\*۱ از سیمکارت‌های شاتل موبایل یا از طریق مراجعه به اپلیکیشن «شاتل موبایل من» و سیستم مدیریت حساب کاربری شاتل موبایل قابل مشاهده و فعال‌سازی است.