

Kinh doanh online và câu chuyện “bùng hàng” dở khóc dở cười

16:36 28/11/2016

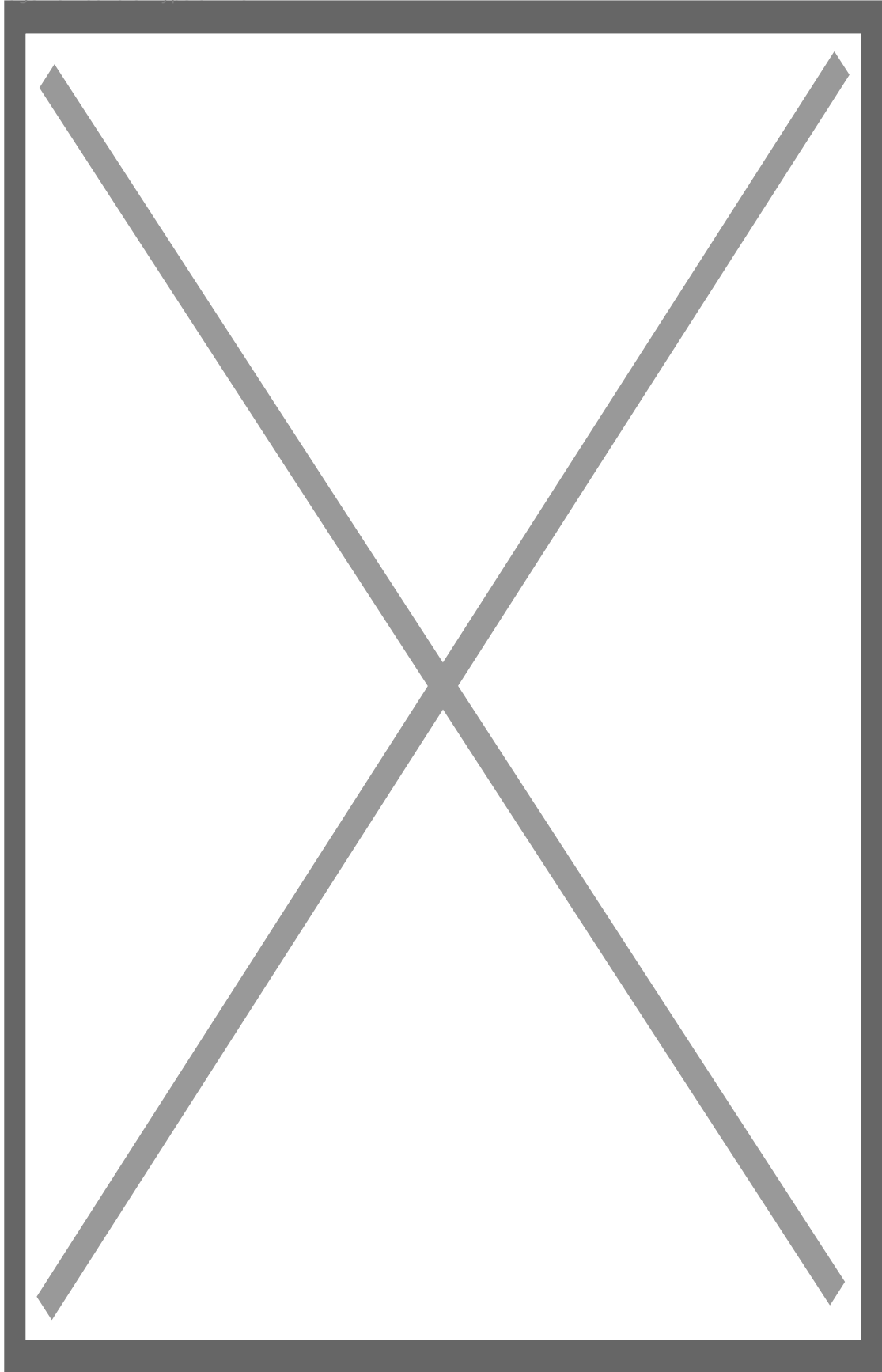
Tác giả: Phạm Thùy Dung

Cùng với sự phát triển ngày một nhanh chóng của mạng xã hội thì bán hàng qua mạng đang trở thành xu hướng đối với nhiều bạn trẻ. Thế nhưng, ít ai biết rằng đằng sau món hời ấy là câu chuyện bị “bùng hàng” dở khóc dở cười.

Lại câu chuyện “ bùng hàng”

Lâu nay chúng ta nghe nhiều về chuyện khách mua hàng qua mạng, nhưng khi nhận được sản phẩm lại không giống với thực tế. Ít người biết rằng, những người bán hàng qua mạng cũng gặp nhiều tình huống trở trêu như vậy, đầu tiên là câu chuyện “ bùng hàng”.

Image not found or type unknown



Đa dạng các sản phẩm được rao bán trên mạng xã hội

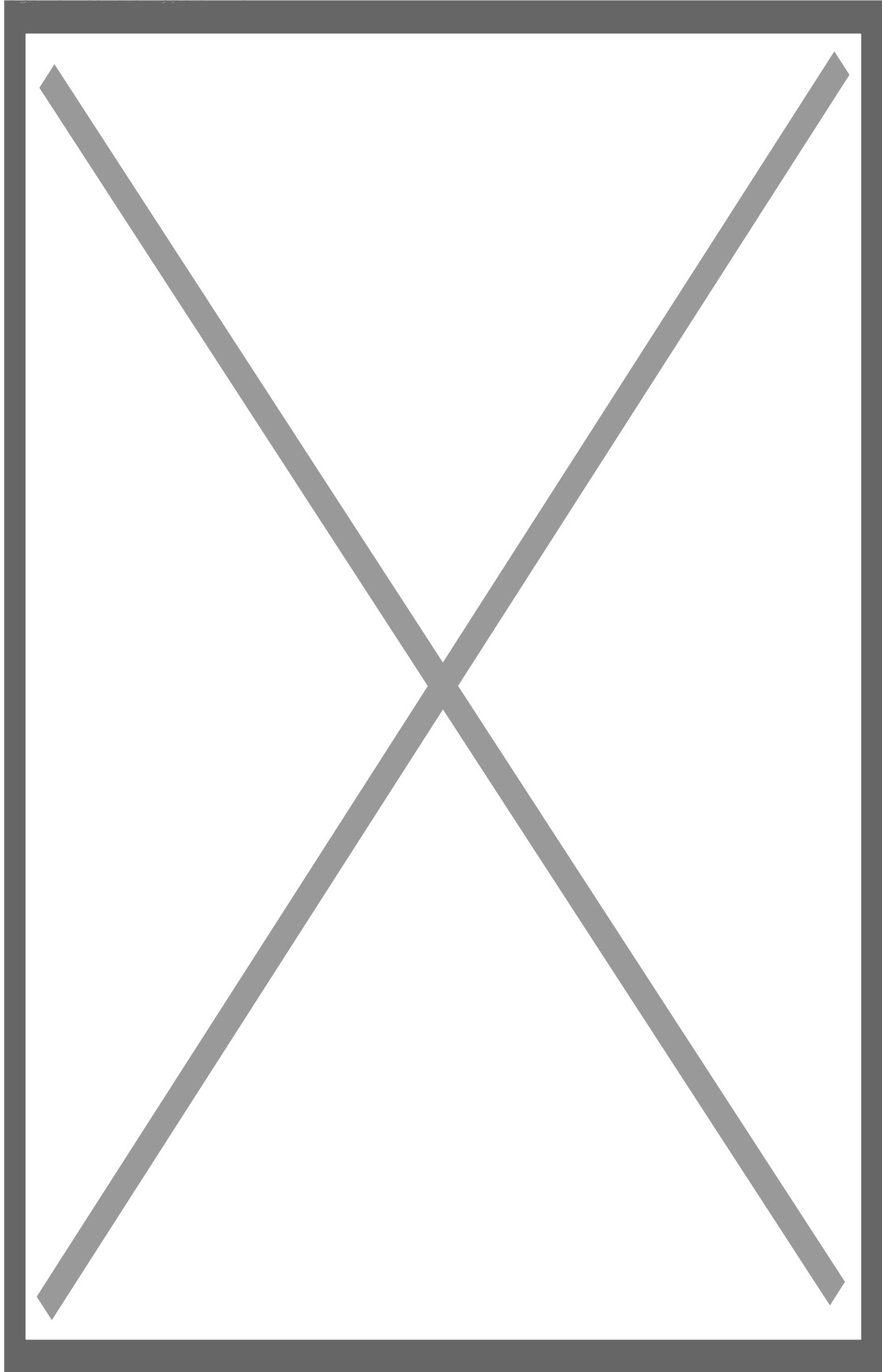
Sản phẩm sau khi được đặt hàng đã được giao tới địa chỉ khách đã đặt, thế nhưng khi người bán

hàng hay người chuyển hàng mang tới địa chỉ nhận thì khách hàng đã tắt máy, không nghe điện thoại. Hoặc có những khách hàng dù đã được gọi điện xác nhận thời gian nhận hàng nhưng khi hàng giao tới thì lại nhận được câu trả lời là bận, khiến người giao hàng tốn khá nhiều thời gian tìm đường giao hàng.

Oanh - sinh viên năm ba Đại học Luật Hà Nội hiện đang bán quần áo online cũng đã từng bị bùng hàng rất nhiều lần.

"Có lần khách đặt hàng xong rồi, hẹn chiều giao hàng . Mình vừa học xong, chưa kịp ăn uống gì phi giữa trời nắng đi lấy hàng cho khách. Đến nơi chờ cả chiều đến 5h mà khách không nghe điện thoại, rồi chặn cả số mình. Về đến phòng mở zalo đã thấy hủy kết bạn với chặn cả tin nhắn luôn, lúc ấy mình bực mình kinh khủng", Oanh cho biết.

Image not found or type unknown



Oanh update sản phẩm trên trang cá nhân của mình

Với những khách ở xa, phải chuyển hàng qua bưu điện thì lại là một câu chuyện bi hài cho những

người bán hàng. Nhiều vị khách dù đã được bưu điện gọi qua lấy hàng hoặc nhân viên bưu điện ship đến tận nơi nhưng không chịu lấy hàng.

Những đơn hàng giá trị lớn đã được cọc tiền thì rủi ro thấp, nhưng với những đơn hàng giá trị nhỏ, tiền cọc không nhiều thì khách hàng vẫn sẵn sàng bùng luôn.

Điều này khiến nhiều người bán hàng mất khá nhiều thời gian vận chuyển gửi hàng đi, lấy hàng về, chưa kể phí gửi hàng cũng khiến người bán lỗ khá nặng.

Chị Nguyễn Thị Vân Anh (Cầu Giấy - Hà Nội) kinh doanh mỹ phẩm được 2 năm nay cho biết đã từng bị lỗ gần 100 nghìn do chuyển hàng qua bưu điện.

Chị chia sẻ “Lần đó mình giao nước hoa Lavin me cho khách, cả nhân viên bưu điện và mình gọi cho khách ra lấy hàng nhưng họ chẳng chịu ra lấy hàng, nhân viên bưu điện lại chuyển về cho mình khiến mình lỗ vốn luôn”.

Cần sự phối hợp giữa người bán và người mua

Trước khi giao hàng, người bán cần phải nắm rõ thông tin khách hàng như tên, số điện thoại, địa chỉ cụ thể..Trước khi giao hàng phải gọi điện thông báo với khách hàng thời gian giao hàng để xác nhận lại phòng trường hợp khách hàng bận.

Với những trường hợp cố ý bùng hàng buộc người bán hàng phải thận trọng hơn trong những lần giao hàng sau, hoặc có biện pháp khắc khe hơn là đưa lên mạng xã hội để cho mọi người tránh và rút kinh nghiệm.

Oanh sau nhiều lần bị bùng hàng cho qua nhưng sau đó cô bạn quyết đưa hình ảnh và thông tin của khách hàng lên trang cá nhân với lý do “mình chia sẻ để mọi người nên tránh khách hàng này, cũng là để các bạn bán hàng online như mình rút kinh nghiệm khi bán hàng.”

Về phía khách hàng nên cung cấp các thông tin cá nhân chính xác và chắc chắn cho người bán hàng, đồng thời cũng nên xem xét kỹ lưỡng mặt hàng cần mua để xác định chất lượng và chắc chắn trong việc mua hàng, tránh việc bùng hàng gây nhiều tổn thất về tiền bạc và thời gian cho cả người bán và người mua.

Phạm Dịu

Link bài viết: <https://nguoilambao.vn/kinh-doanh-online-va-cau-chuyen-bung-hang-do-khoc-do-cuoi>

