

باسلام به غرفه‌دار

گزارش باسلام در سال ۱۴۰۱ برای غرفه‌داران



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

1900 الزرافة



این گزارش به درد چه کسانی می خورد؟

- ♦ غرفه داران بازار باسلام که می خواهند فروش بهتری را تجربه کنند.
- ♦ غرفه دارانی که می خواهند با دید جامع به بازار، برای آینده کسب و کارشان برنامه بریزند.
- ♦ کسانی که می خواهند کسب و کار فعلی شان را به باسلام بیاورند.
- ♦ کسانی که به فکر راه اندازی و توسعه کسب و کارشان هستند.



چرا باید این گزارش را بخوانیم؟

با خواندن این گزارش به جواب سوالات زیر می‌رسید:

- ♦ آیا کسب‌وکار من در باسلام، بازار و مشتری خوبی دارد؟
- ♦ مشتری‌های بازار باسلام چه رفتاری دارند؟
- ♦ چگونه با شناخت بازار باسلام، به فروش بهتری برسم؟
- ♦ غرفه‌ی من در باسلام چه فرصت‌هایی برای رشد و توسعه دارد؟
- ♦ برای توسعه کسب‌وکارم، کدام محصولات را به غرفه‌ام اضافه کنم؟
- ♦ همکاران من در باسلام چند نفرند و از کدام مناطق هستند؟



به یاد ماندنی مثل بی بی قمر

بی بی قمر را خیلی‌ها می‌شناسند. اما اگر اولین باری است که اسمش را می‌شنوید، باید بگوییم یک مادر مهربان هفتاد ساله بود که اولین بار در سال ۹۵ در روستای صیدآباد ملاقاتش کردیم. پیرزنی که یک شتر داشت و با پشم شترش شال و جوراب و لیف می‌بافت. غرفه‌ی بی بی قمر از اولین غرفه‌های بازار باسلام بود. او سال ۹۷ از میان ما رفت؛ اما یاد و خاطره‌اش تا همیشه در ذهن مان باقی ماند و امروز الهام‌بخش همه‌ی اهالی باسلام است.

قصه بی بی قمر را اینجا بخوانید





غرفه دار عزیز، باسلام!

امیدواریم حال شما خوب باشد و هر کجا که هستید، کسب و کار پررونقی داشته باشید و تا سالیان سال، با هم کار کنیم. اگر از غرفه دارهای قدیمی باسلام باشید، احتمالاً یادتان هست که تیم باسلام از سال ۹۵ کارش را شروع کرد. ملاقات با اولین غرفه‌ی باسلام در خرداد ماه ۹۵ در یکی از روستاهای اطراف قم اتفاق افتاد. وبسایت باسلام به عنوان اولین بازار اجتماعی ایران، در آبان همان سال راه‌اندازی شد و با غرفه‌هایی همچون بی‌بی‌قمر، انگشترسازی ابراهیمی، برکت و ... تبدیل به بازاری از جنس خودمان شد. هفت سال پرفراز و نشیب گذشت و امروز بیش از ۱۱۰,۰۰۰ غرفه‌دار مانند شما در باسلام صاحب غرفه هستند و میلیون‌ها محصول را پیش روی همه مردم ایران قرار داده‌اند. گزارشی که پیش روی شماست، بنا دارد شما را با اعماق جدیدی از بازار باسلام آشنا کند و بخشی از اطلاعات مهم بازار را در اختیارتان قرار دهد تا بتوانید برنامه‌ریزی دقیق‌تری برای کسب و کار خودتان انجام بدهید و بیش از گذشته، مؤثر و موفق باشید. این اولین نسخه از گزارش عملکرد بازار است و مطمئنیم بی‌نقص نیست. از شما صمیمانه دعوت می‌کنیم که علاوه بر مطالعه آن، برای بهتر شدن نسخه‌های بعدی به ما **بازخورد بدهید**. مشتاقیم بدانیم کدام یک از بخش‌های این گزارش، بیشتر به کار شما آمده و کدام بخش‌ها نیاز به بهبود و ارتقاء دارند.

ارادتمند
تیم باسلام

سه سال پیش که باسلام رو شناختم، دیدم چقدر جای سوغات دزفول خالیه. این جوری شد که غرفه مون رو راه انداختیم. حالا سوغات دزفول رو به همه جای ایران می فرستیم.

اسم من کیاناست. کار گرافیک و عکاسی غرفه با منه. همیشه حواسم هست که عکسا هم باکیفیت باشن، هم صادقانه!

اسم من سیناست. من توی بسته بندی سفارشا به خانواده کمک می کنم.

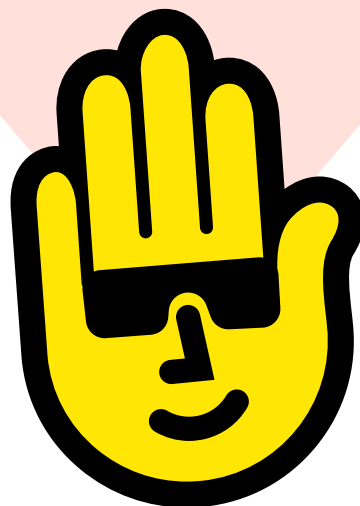
ما خانوادگی پای کار وایسادیم. واسه همین خیلی زود کار و بارمون رونق گرفت.



قصه ما را اینجا دنبال کنید

خانواده صفاریان از غرفه سوغات سرای دزفول

سال ۱۴۰۱ خبرهای خوب



شاخص سئو نسبت به سال گذشته
رشد ۳۰۰+ درصدی را تجربه کرده است.

شاخص «یادآوری همراهی شده»
در سال ۱۴۰۱ رشد چشمگیری داشته.
قبلاً وقتی از مردم می‌پرسیدیم «آیا باسلام را می‌شناسید؟»
تنها ۳۰٪ آن‌ها با ما آشنا بودند؛
اما حالا بیش از ۷۵٪ مردم باسلام را می‌شناسند.

قبلاً فقط ۱٪ جامعه، «باسلام» را به عنوان
«گزینه اول خرید و فروش» می‌شناختند.
حالا این عدد «۱۳ برابر» شده.

تعداد کاربران مان ۲ برابر شد. یعنی تنها در یک سال،
به اندازه ۵ سال قبلی، کاربر جدید جذب کردیم.

در اسفند ۱۴۰۱ به نقطه سر به سر رسیدیم
و تراز ماهانه مثبت را تجربه کردیم.

برای حضورمان در تلویزیون، به جای بازیگرهای تبلیغاتی،
از غرفه دارهای بازار خودمان کمک گرفتیم.
یعنی برای اولین بار، انسان‌های اصیل و واقعی بازار را
وارد تیزرهای تلویزیونی کردیم.



آنچه می خوانید...

۲۵ باسلامی ها چطور غرفه داری می کنند؟

- ۲۶ پراکندگی فروش غرفه داران در کشور چگونه است؟
- ۲۹ با غرفه ای که بیشترین فروش ریالی را در سال ۱۴۰۱ داشته، آشنا شوید!
- ۳۰ با غرفه ای که بیشترین تعداد فروش را در سال ۱۴۰۱ داشته، آشنا شوید!
- ۳۱ غرفه داران باسلام چقدر طول می کشد تا خرید مشتریان را تایید کنند؟
- ۳۲ ارسال به موقع سفارش ها
- ۳۴ غرفه دارها چطور سفارش ها را برای مشتری ها ارسال می کنند؟
- ۳۵ سفارش های ارسال رایگان
- ۳۶ سفارش ها چند روزه به دست مشتری ها می رسند؟
- ۳۷ میانگین زمانی که غرفه دارها برای آماده سازی و ارسال سفارش ها در سال ۱۴۰۱ صرف کرده اند

۹ با سلام شروع کنید!

- ۱۰ تا به حال چند نفر برای ساخت غرفه در باسلام درخواست داده اند؟
- ۱۱ باسلام در همه ی استان ها غرفه دارد
- ۱۲ غرفه های باسلام چطور فعال می شوند؟
- ۱۴ فعالیت غرفه دارها، در سال ۱۴۰۱

۱۵ باسلام، از نزدیک

- ۱۶ پراوازه ترین راسته های بازار باسلام کدام اند؟
- ۱۷ کدام راسته، بیشترین فروش ریالی را در باسلام داشته؟
- ۱۸ کدام راسته، بیشترین تعداد فروش را در باسلام داشته؟
- ۱۹ کدام راسته ها بیشترین رشد را در سال ۱۴۰۱ داشته اند؟
- ۲۱ کدام زیر دسته ها بیشترین فروش ریالی را در باسلام داشته اند؟
- ۲۳ وقتی غرفه های مد و پوشاک از غرفه های مواد غذایی جلو می زنند!
- ۲۴ پرفروش ترین محصولات در راسته های اصلی کدامند؟



۳۸ باسلامی‌ها چطور خرید می‌کنند؟

- ۳۹ چند نفر در باسلام ثبت‌نام کرده‌اند؟
- ۴۰ مشتری‌های باسلام بیشتر دنبال چه محصولاتی هستند؟
- ۴۱ چند درصد مشتری‌ها قبل از خرید با غرفه‌دار گفتگو می‌کنند؟
- ۴۳ مشتریان کدام استان‌ها بیشتر خرید کرده‌اند؟
- ۴۴ مشتری‌های باسلام چقدر از غرفه‌های همشهری‌شان خرید کرده‌اند؟
- ۴۵ مشتریان باسلام در چه ساعتی از روز بیشتر خرید می‌کنند؟
- ۴۶ مشتریان شما به چه دلایلی با پشتیبانی تماس گرفته‌اند؟
- ۴۸ مشتریان باسلام به سفارش‌هاشان چقدر امتیاز داده‌اند؟
- ۴۹ برترین‌های استان‌ها
- ۵۰ دورترین سفارش باسلامی
- ۵۱ پرتراфик‌ترین مسیرهای باسلام

۵۲ باسلام ادامه دارد...

- ۵۳ باسلام در جعبه جادویی
- ۵۵ چشم‌انداز باسلام

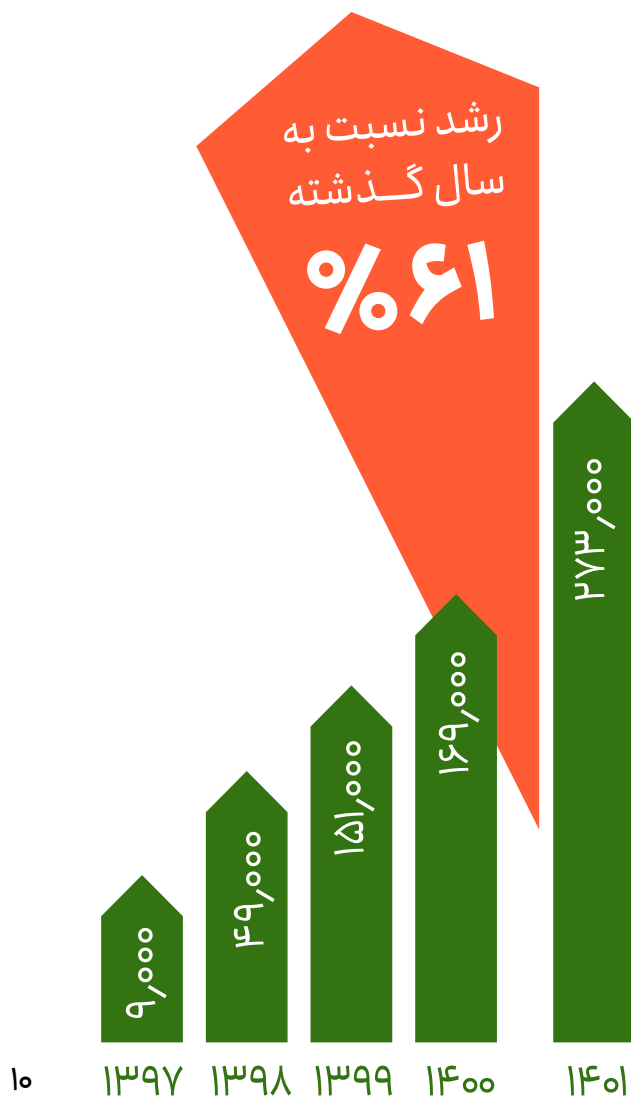


با سلام
شروع کنید!



تا به حال چند نفر برای ساخت غرفه در باسلام درخواست داده‌اند؟

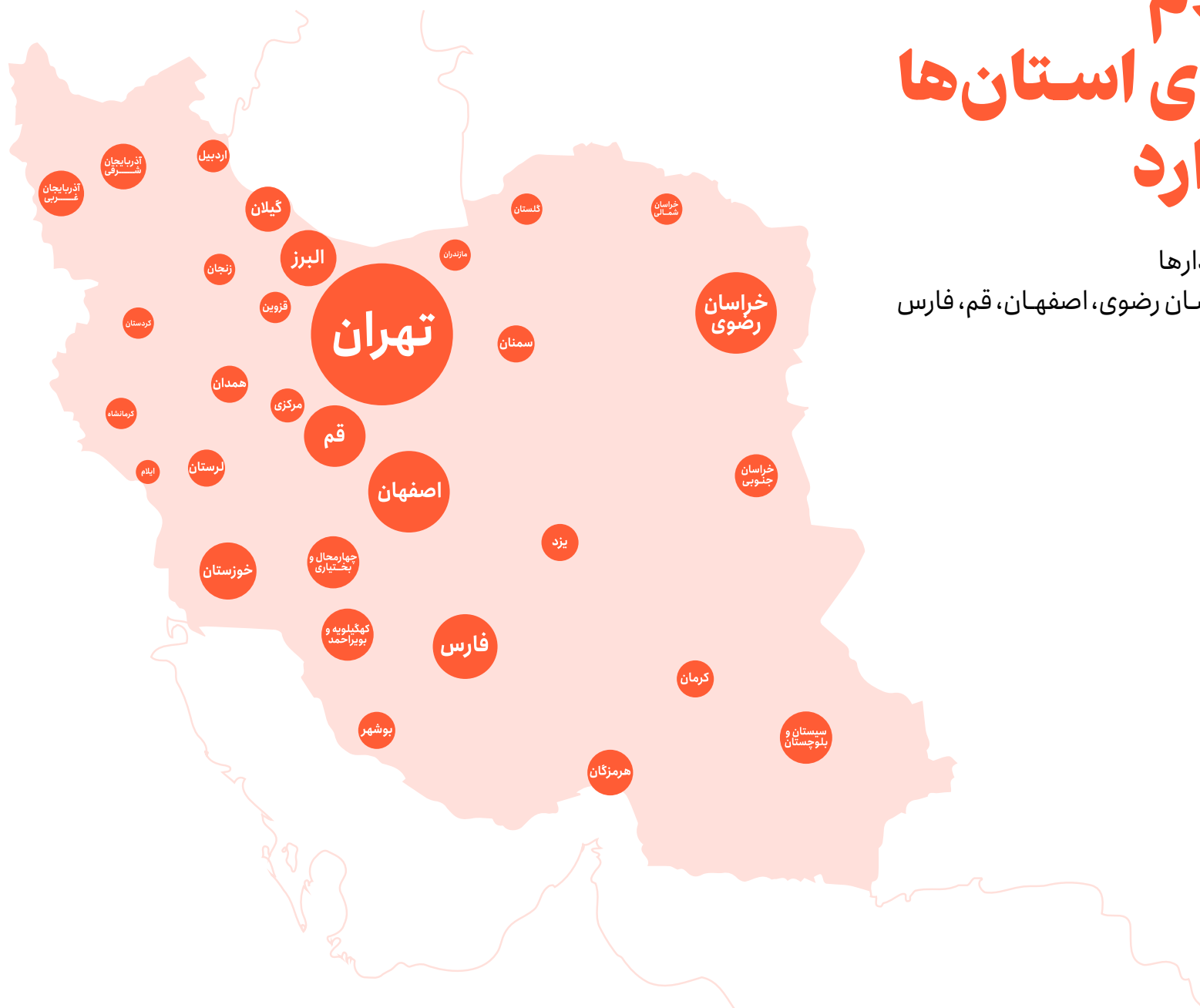
از ابتدای تاسیس باسلام تا پایان سال ۱۴۰۱ مجموعاً ۶۵۱,۰۰۰ نفر به عنوان غرفه‌دار در باسلام ثبت‌نام کرده‌اند. البته همه درخواست‌ها پذیرفته نمی‌شوند و فقط کسانی که شرایط لازم را داشته باشند، به عنوان غرفه‌دار فعال وارد باسلام می‌شوند که این عدد در پایان سال گذشته، ۷۸,۰۰۰ غرفه‌دار فعال بوده است. البته این عدد در زمان انتشار این گزارش (مردادماه ۱۴۰۲) به ۱۱۵,۰۰۰ غرفه‌دار فعال رسیده است.





باسلام در همه‌ی استان‌ها غرفه دارد

بیشترین تراکم غرفه‌دارها
در استان تهران، خراسان رضوی، اصفهان، قم، فارس
و خوزستان است.





غرفه‌های باسلام چطور فعال می‌شوند؟



سلامیارها چه کسانی هستند؟

سلامیارها همان غرفه‌دارانی هستند که فوت و فن بازار دستشان آمده و حالا هر چه را یاد گرفته‌اند در اختیار غرفه‌های تازه نفس می‌گذارند. در سال ۱۴۰۱، ۴۵ سلامیار حرفه‌ای به کمک غرفه‌دارها آمدند.

از روز اول دلمون می خواست آوازه‌ی کرمانشاه رو با
روغن اخیلش به همه جای دنیا برسونیم. حالا حتی
به کشورهای همسایه صادرات داریم!

روغن گاوی رو خودمون
با روش سنتی و صنعتی تولید می‌کنیم. روغن
گوسفندی رو مستقیم از عشایر زاگرس نشین
می‌گیریم و بعد از آزمایش می‌رسونیم دست شما.
تازه سیب سلامت هم داریم!

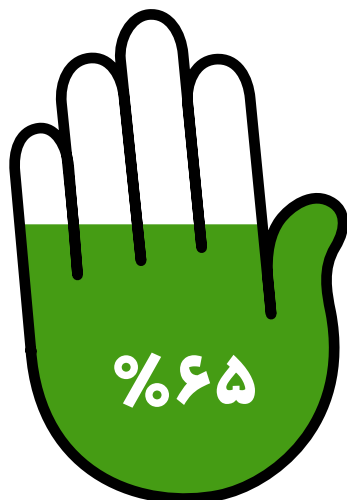
باسلام کمک کرد که توی
دوران کرونا،
فروش آنلاین مون رونق بگیره
و کسب و کارمون زمین نخوره.



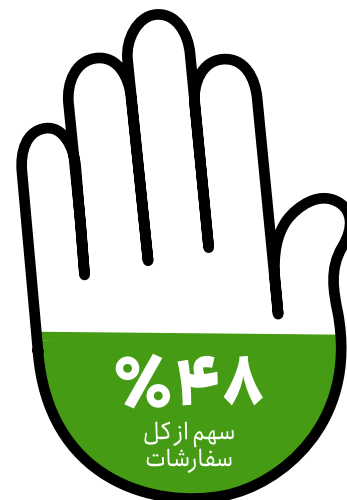
قصه ما را اینجا دنبال کنید

آرمان سعادت‌ی و بقیه اهالیِ غرفه آرتی‌شو

فعالیت غرفه دارها، در سال ۱۴۰۱



غرفه‌دارهایی که **ارسال رایگان** را
در غرفه‌شان فعال کرده‌اند



غرفه‌دارهایی که **تخفیف ارسال**
روی سفارش‌هایشان در نظر گرفته‌اند

۱۲ روز


میانگین زمان از لحظه
فعال سازی تا فروش

۳ روز

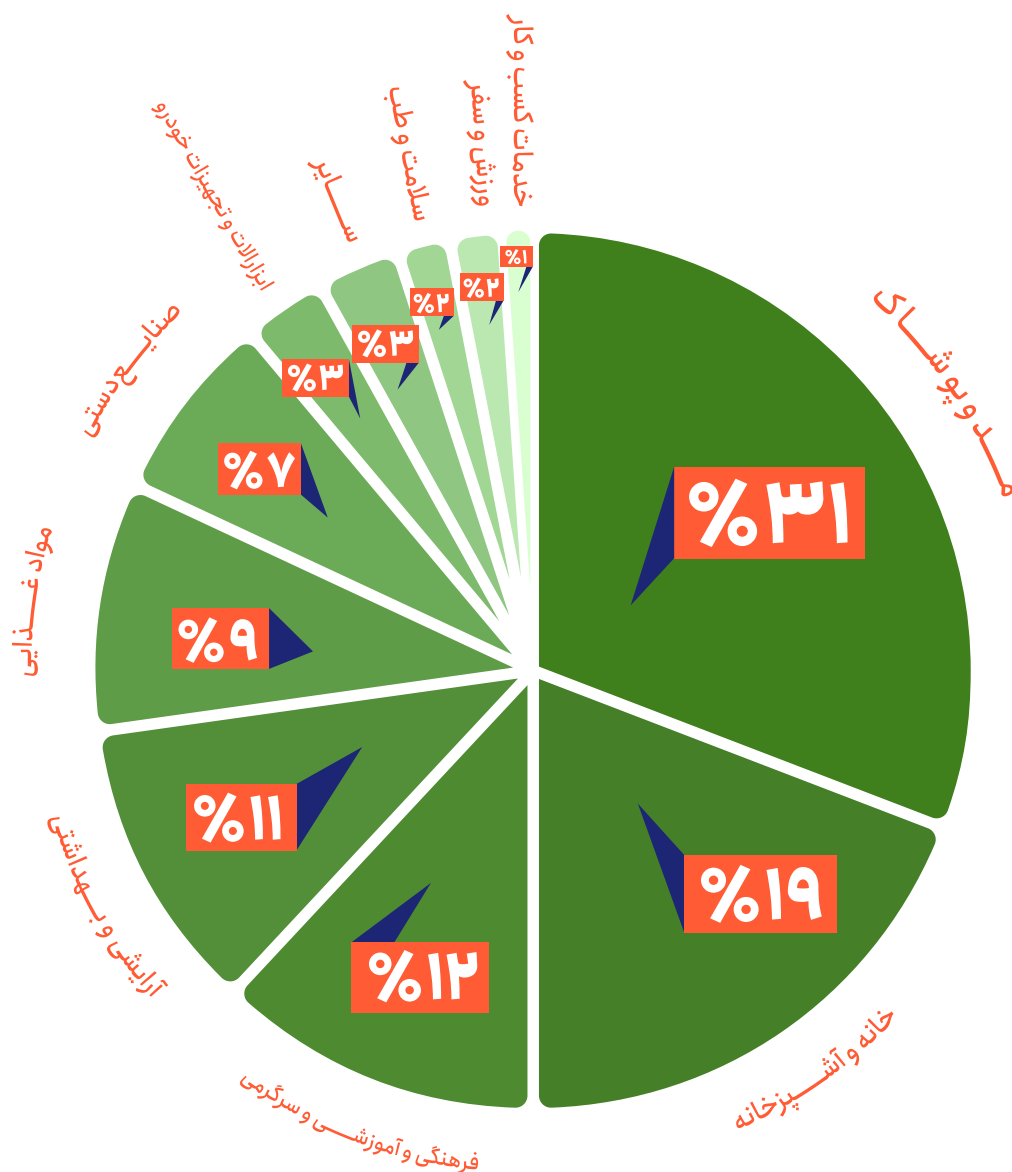

میانگین زمان از
ثبت نام تا فعال سازی

۴۱


میانگین تعداد
محصولات غرفه دارها

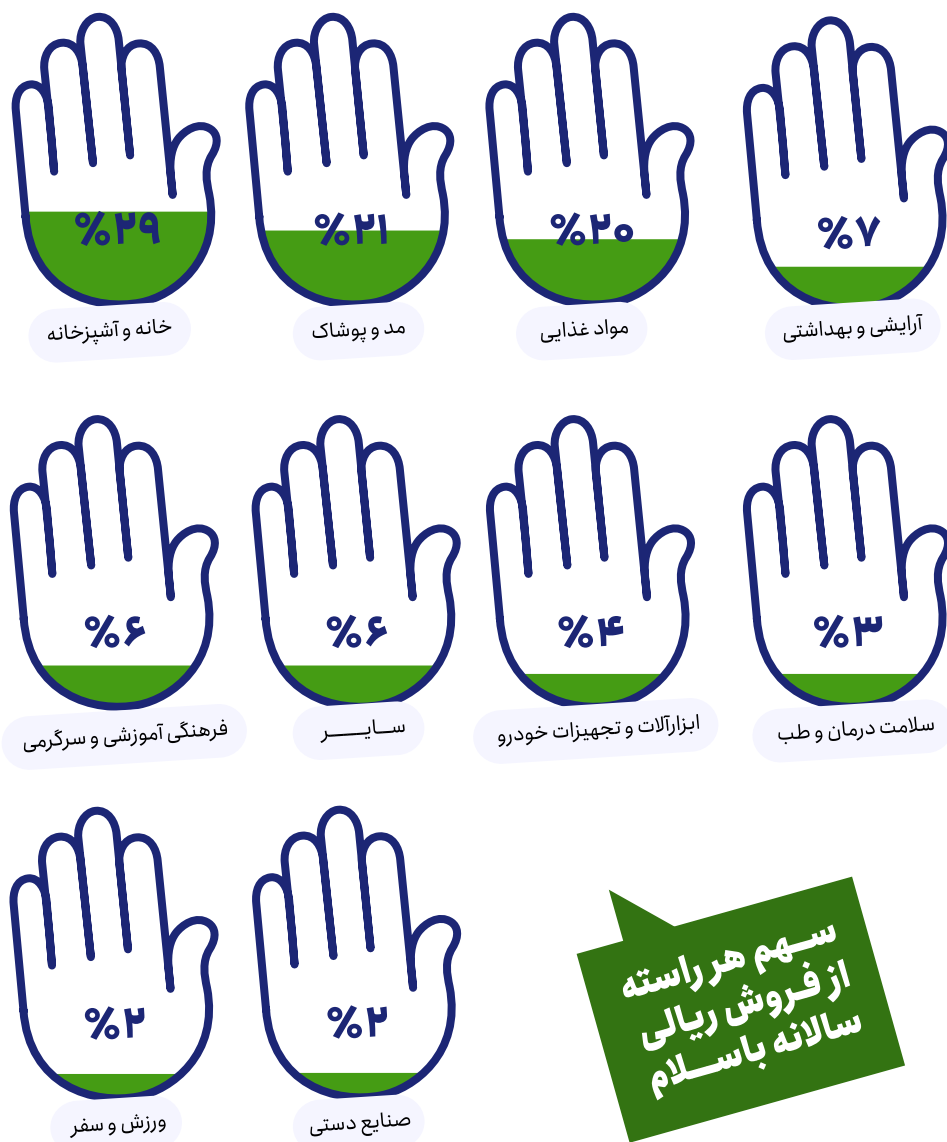


باسلام
از نزدیکی



پراوازه‌ترین راسته‌های بازار باسلام کدام‌اند؟

از بیش از ۴ میلیون محصول در باسلام، ۳۱ درصد محصولات در سال ۱۴۰۱ در **راسته‌ی مد و پوشاک قرار داشتند**، یعنی ۱,۲۴۰,۰۰۰ محصول. ۱۹% محصولات کل بازار هم در **راسته خانه و آشپزخانه** قرار دارند، یعنی ۷۶۰,۰۰۰ محصول.



کدام راسته، بیشترین فروش ریالی را در باسلام داشته؟

راسته‌ی «خانه و آشپزخانه»

فروش محصولات این راسته ۲۹ درصد از فروش ریالی کل باسلام را به خود اختصاص داده است. بقیه‌ی راسته‌های پرفروش (به لحاظ ریالی) به ترتیب

مد و پوشاک،

مواد غذایی

و آرایشی و بهداشتی

هستند. دسته‌های ورزش و سفر و صنایع دستی نیز اگرچه کمترین فروش ریالی را تجربه کرده‌اند، اما نسبت به فروش سال گذشته خود، حدود ۳۰۰ درصد رشد داشته‌اند.



کدام راسته، بیشترین تعداد فروش را در باسلام داشته؟

راسته‌ی «مد و پوشاک»

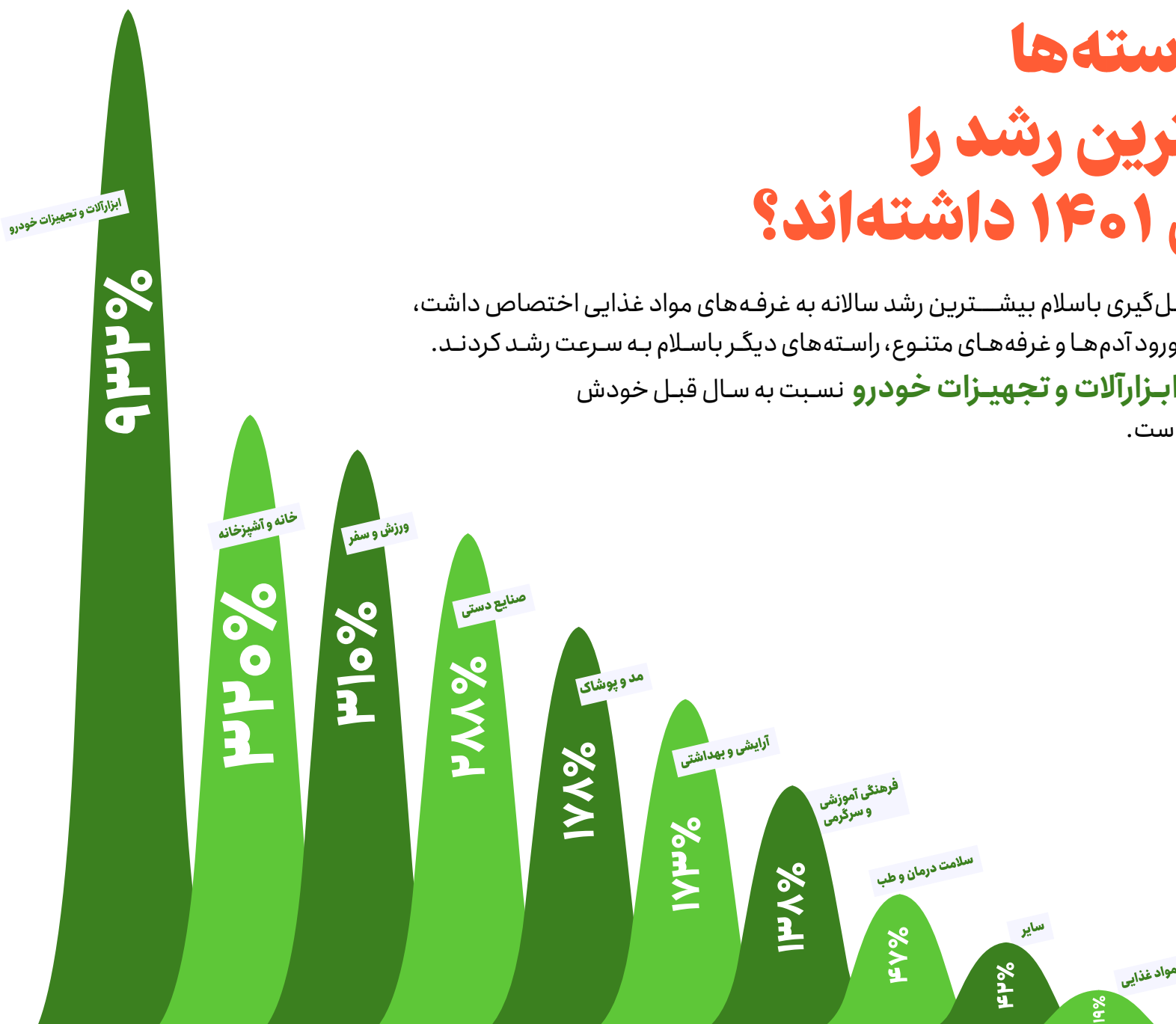
وقتی می‌گوییم بعضی راسته‌ها تعداد فروش بیشتری داشته‌اند، یعنی بازار آن راسته داغ‌تر است و تعداد غرفه‌داران و محصولات در آن راسته بیشتر است.



کدام راسته‌ها بیشترین رشد را در سال ۱۴۰۱ داشته‌اند؟

در ابتدای شکل‌گیری باسلام بیشترین رشد سالانه به غرفه‌های مواد غذایی اختصاص داشت، اما در سال ۱۴۰۱ با ورود آدم‌ها و غرفه‌های متنوع، راسته‌های دیگر باسلام به سرعت رشد کردند. فروش **راسته‌ی ابزارآلات و تجهیزات خودرو** نسبت به سال قبل خودش ۹۳۲٪ رشد داشته است.

رشد سالانه هر راسته، از نظر فروش ریالی



از روز اول دو تا ارزش مهم داشتیم:
وجدان کاری و رزق حلال!
واسه همین هم خودمون
راضی ایم هم مشتری.

گذرت به ياسوج نمی خوره؟ غصه نخور، چون
ياسوج گذرش بهت می خوره! کافیه يه تُک پا بیای
باسلام و بگی کفش می خوای یا لباس؟ همه ش رو
مستقیم از تولیدی واست می فرستیم.

هر وقت اومدی ياسوج، يه
سر بيا «شرف آباد»، بپیچ
توی «بازار بزرگ امام علی»،
چهار قدم پایین تر، می رسی
پلاک ۹۸. اونجا منتظر تیم.

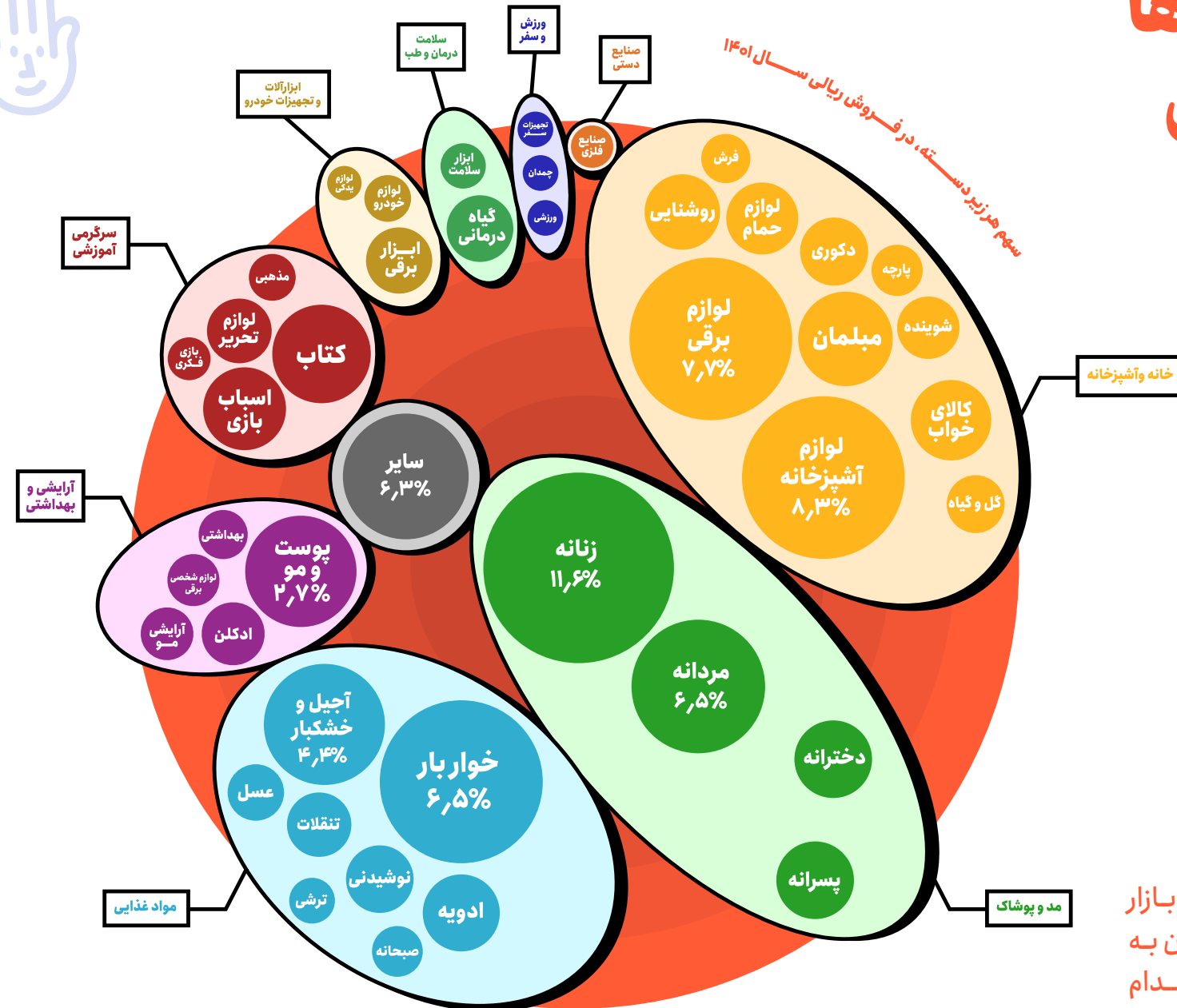


قصه ما را اینجا دنبال کنید

احمد پاکباز و همکارش از غرفه بوتیک تک پوش

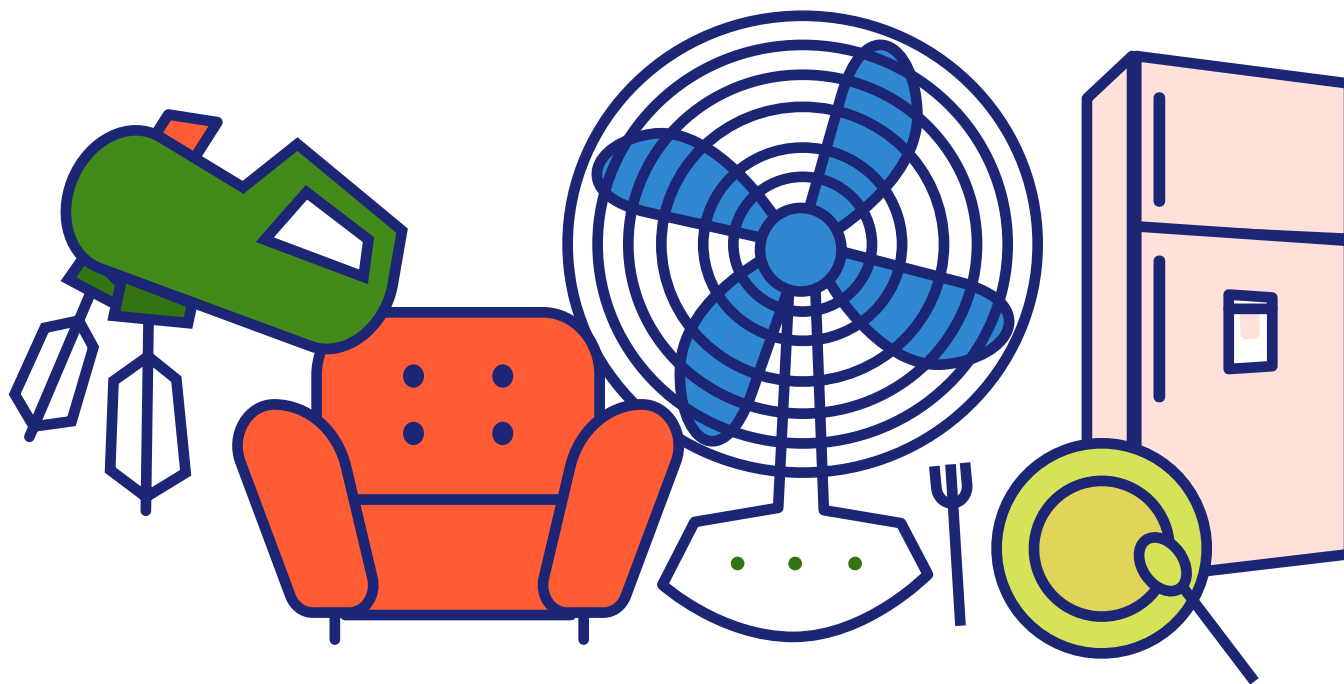
کدام زیر دسته‌ها بیشترین فروش ریالی را در باسلام داشته‌اند؟

سهم هر زیر دسته، در فروش ریالی سال ۱۴۰۱



نمای نزدیکتر

این نمودار، پرفروش‌ترین دسته‌های بازار باسلام را نشان می‌دهد؛ و از نگاه کردن به آن می‌توانیم بفهمیم در هر دسته، کدام محصولات فروش بهتری دارند.



برای مثال ♦ راسته مد و پوشاک (با رتبه اول تعداد فروش) زیردسته‌هایی مانند زنانه، مردانه، دخترانه، پسرانه و نوزادی دارد. اما محصولات بخش «زنانه» مانند «زیورآلات زنانه، شال و روسری، کیف زنانه، کفش و دمپایی، تاپ و تی‌شرت» بیشترین فروش را از نظر ریالی در کل بازار باسلام داشته‌اند. یعنی اگر در راسته مد و پوشاک فعالیت می‌کنید، بدانید که بازار محصولات زنانه، گرم‌تر است.

مثال دوم ♦ به راسته خانه و آشپزخانه نگاه کنید. در این راسته، یازده گروه مختلف محصول را در تصویر می‌بینیم؛ اما محصولاتی که بیشترین فروش ریالی را داشته‌اند «لوازم برقی» و «لوازم آشپزخانه» هستند.

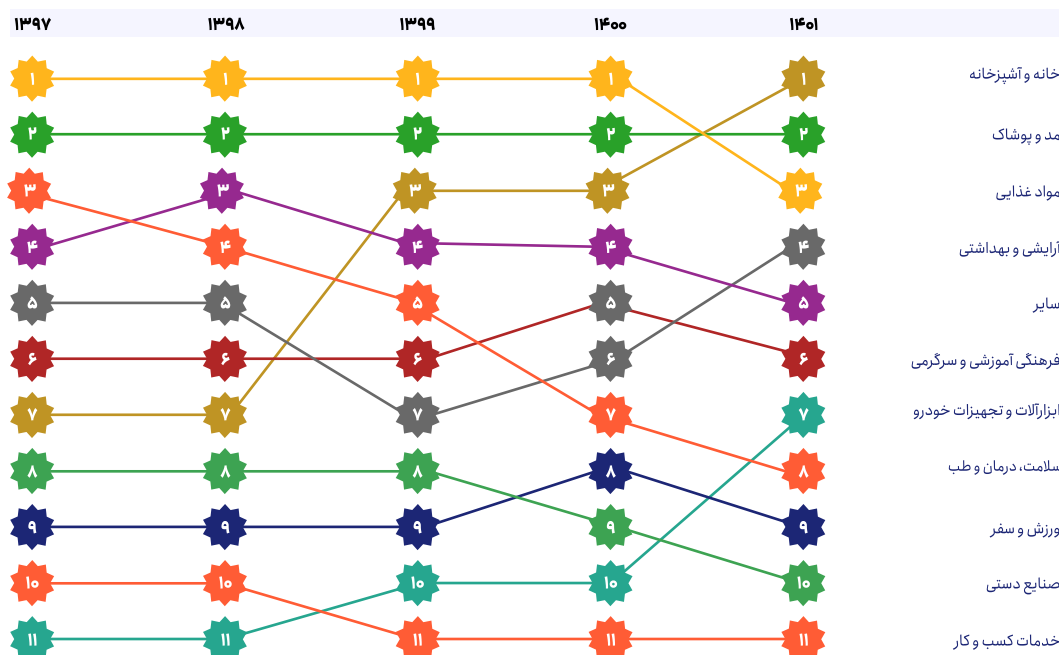
لوازم برقی، مانند: «چای‌ساز، اتو، کولر، آبمیوه‌گیری، ماشین لباسشویی و...»
لوازم آشپزخانه، مانند: «لوازم پخت‌وپز، ظروف سرو و پذیرایی، ابزار قنادی، ظروف آشپزخانه و...»



وقتی غرفه‌های مد و پوشاک از غرفه‌های مواد غذایی جلو می‌زنند!

راسته اصلی «مواد غذایی» همیشه از لحاظ ریالی و تعدادی رتبه‌ی اول فروش در باسلام را داشت؛ اما در سال ۱۴۰۱ با رشد سریع باسلام، راسته‌های «مد و پوشاک» و «خانه و آشپزخانه» در رتبه بالاتری قرار گرفتند.

رتبه هر راسته در فروش سالانه باسلام، از سال ۹۷ تا ۱۴۰۱



سفر راسته «مد و پوشاک» (خط سبز)

محصولات این راسته از سال ۹۷ تا پایان ۱۴۰۱، با قدرت در جایگاه دوم فروش باقی مانده است.

صعود راسته «خانه و آشپزخانه» (خط طلایی در تصویر)

در سال ۹۷ و ۹۸ محصولات خانه و آشپزخانه، رتبه هفتم فروش در باسلام را داشت. اما در سال ۹۹ و ۱۴۰۰ با یک جهش جدی، به رتبه «سوم» فروش رسید. نهایتاً هم در سال ۱۴۰۱ پرچم‌دار بازار شد.

سفر بعضی راسته‌ها هم در طی پنج سال جالب توجه است.

مثلاً راسته «ابزارآلات و تجهیزات خودرو» (خط فیروزه‌ای) از رتبه یازدهم فروش به رتبه هفتم رسیده.

در حالی که راسته «سلامت، درمان و طب» (با رنگ نارنجی) از رتبه سوم فروش به رتبه هشتم بازار آمده است.

پرفروش‌ترین محصولات در راسته‌های اصلی کدامند؟



پرفروش‌ترین
محصولات راسته

مواد غذایی

- ♦ برنج
- ♦ روغن‌های خوراکی
- ♦ گردو



پرفروش‌ترین
محصولات راسته

مد و پوشاک

- ♦ مانتو و تونیک
- ♦ کفش و دمپایی مردانه
- ♦ کفش و دمپایی زنانه



پرفروش‌ترین
محصولات راسته

خانه و آشپزخانه

- ♦ لوازم پخت و پز
- ♦ ظروف سرو و پذیرایی
- ♦ چای ساز و قهوه ساز



پرفروش‌ترین
محصولات راسته

فرهنگی، آموزشی، سرگرمی

- ♦ کتاب چاپی
- ♦ اسباب بازی وسایل نقلیه
- ♦ عروسک و فیگور



پرفروش‌ترین
محصولات راسته

ابزارآلات و تجهیزات خودرو

- ♦ دریل و مته
- ♦ دستگاه جوش
- ♦ روغن خودرو



پرفروش‌ترین
محصولات راسته

آرایشی و بهداشتی

- ♦ عطر و ادکلن زنانه و مردانه
- ♦ کرم دست، صورت و بدن
- ♦ شوینده بدن و مو



پرفروش‌ترین
محصول

سلامت، درمان و طب

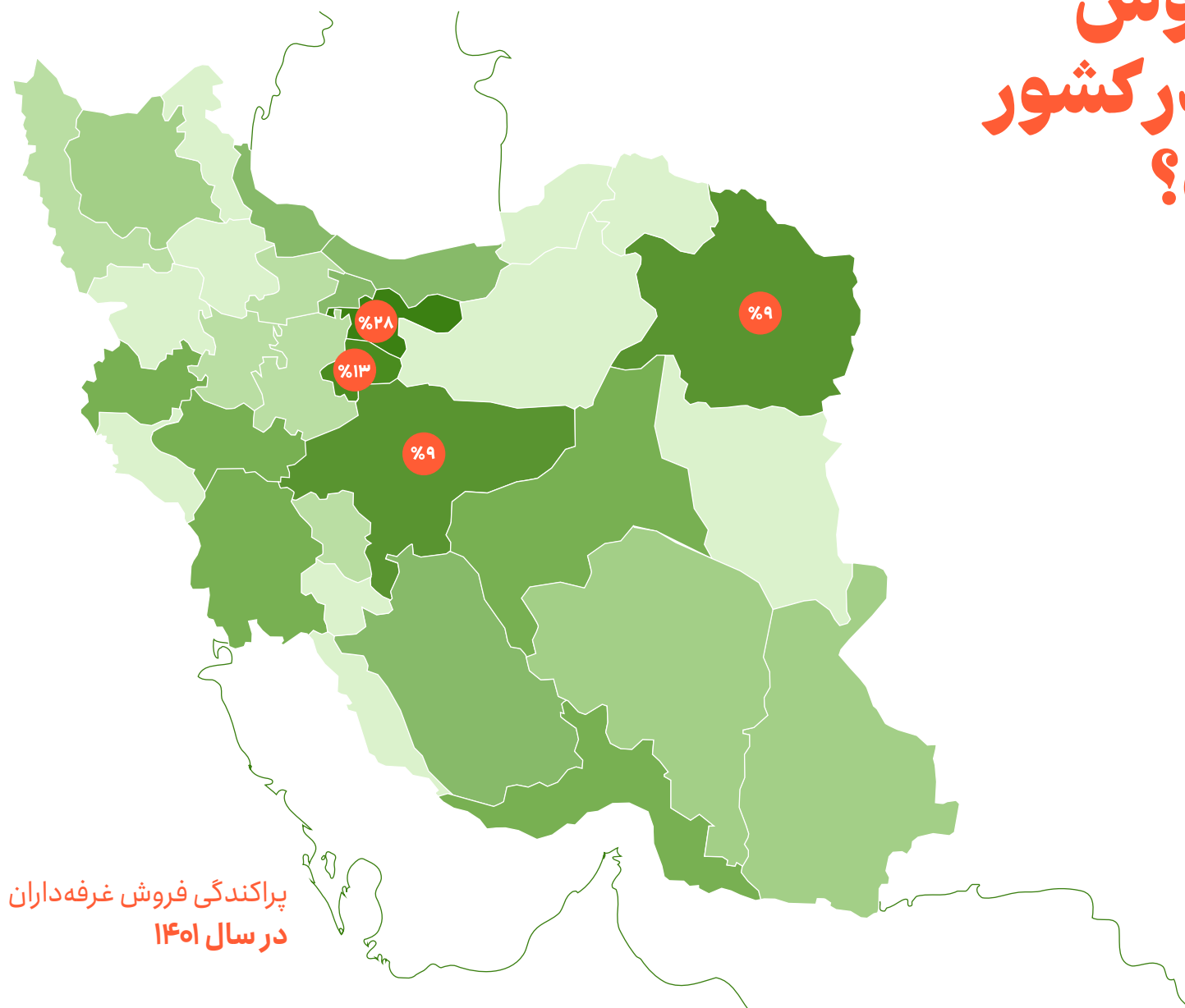
- ♦ گیاهان دارویی

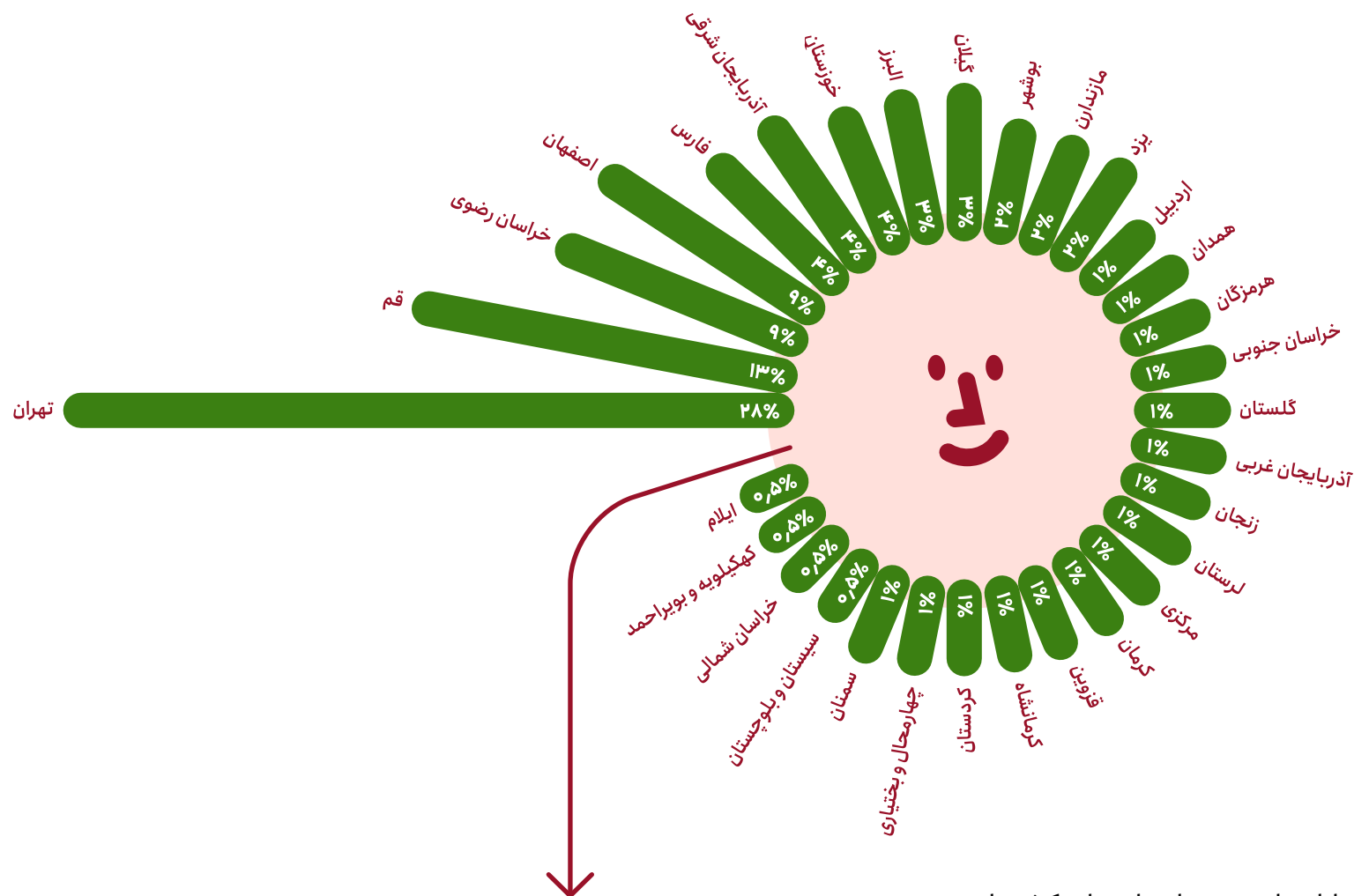


با سلامی ها چطور
غرفه داری می کنند؟



پراکندگی فروش غرفه‌داران در کشور چگونه است؟





باسلام میزبان غرفه دارانی از تمامی استان های کشور است.

در نمودار بالا می توانید ببینید در سال ۱۴۰۱، کدام استان ها سهم بیشتری در فروش سالانه باسلام داشته اند.

برای مثال، غرفه دارهای ساکن تهران، ۲۸٪ از فروش سالانه باسلام را رقم زده اند و در رتبه اول ایستاده اند. بعد از آن، غرفه داران ساکن استان قم با ۱۳٪ از فروش سالانه در رتبه دوم قرار گرفته اند. غرفه داران اهل خراسان رضوی و اصفهان هرکدام با ۹٪ سهم در فروش سالانه، رتبه سوم را دارند. غرفه داران ساکن استان های فارس، آذربایجان شرقی، خوزستان، البرز و گیلان هم مجموعاً ۱۸٪ از فروش باسلام در سال ۱۴۰۱ را رقم زده اند. غرفه داران ساکن ۱۹ استان دیگر هم در ۲۴٪ از فروش سالانه باسلام مشارکت داشته اند.

من سی ساله توی کار کتابم. پسر من از بچگی توی همین کتابفروشی بزرگ شده و کمک دستم بوده. همیشه به مشتری هام می گم فقط اسم کتابی رو که می خوای بگو؛ موجود هم نداشته باشیم، واست پیدااش می کنم.



قصه ما را اینجا دنبال کنید

آقای طهماسبیان از غرفه کتاب چکاوی



با غرفه‌ای که بیشترین فروش ریالی را در سال ۱۴۰۱ داشته، آشنا شوید!



۵۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰

کل درآمد به ریال سال ۱۴۰۱



۹۹۹۰

تعداد کل سفارشات سال ۱۴۰۱



۱/۳۵٪

نرخ کنسلی
سفارش



۱۲۷۳

تعداد
محصولات



۲

سال‌های
فعالیت



۴/۶۵

میانگین تعداد ستاره‌های
دریافتی از ۵



۱۹۲۵۰

تعداد
ثبت تجربه‌ها



۲/۲
روز

میانگین زمان
آماده‌سازی سفارش



اگر حداقل ۳۲۰,۰۰۰ تومان
از این غرفه خرید کنید،
ارسال رایگان است.



با غرفه‌ای که بیشترین تعداد فروش را در سال ۱۴۰۱ داشته، آشنا شوید!



۱۷/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰

کل درآمد به ریال سال ۱۴۰۱



۹۹۹۲

تعداد کل سفارشات سال ۱۴۰۱



۱/۹۴٪

نرخ کنسلی
سفارش



۱۵۷

تعداد
محصولات



۲

سال‌های
فعالیت



۴/۶۲

میانگین تعداد ستاره‌های
دریافتی از ۵



۱۲۷۰۰

تعداد ثبت
تجربه‌های خرید



۱
روز

میانگین زمان
آماده‌سازی سفارش



ارسال از این غرفه در
هر شرایطی رایگان است



غرفه‌داران باسلام چقدر طول می‌کشد تا خرید مشتریان را تایید کنند؟

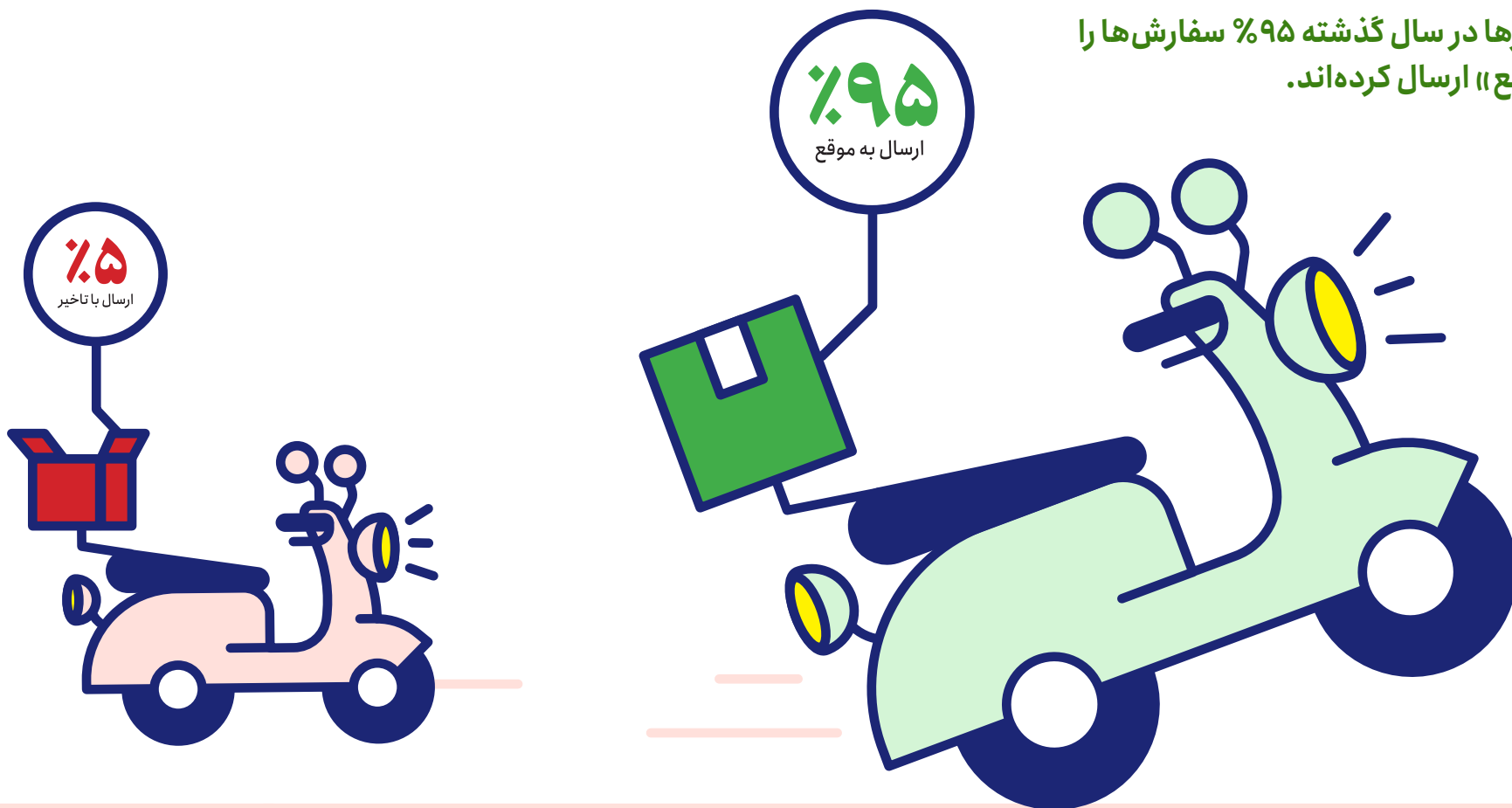
بعد از خرید مشتری، غرفه‌دار باید سفارش را «تایید کند» تا مشتری مطمئن شود سفارشش آماده خواهد شد. از زمانی که هر خرید در باسلام ثبت می‌شود، تا زمانی که غرفه‌دار آن را تایید کند، به طور میانگین «دو ساعت و سی و نه دقیقه» طول می‌کشد. شما می‌توانید با آنلاین بودن در زمان‌های اوج ثبت سفارش و اطمینان از تأمین موجودی، این زمان را کاهش بدهید و برای مشتری‌هایتان خرید سریع و لذت‌بخشی رقم بزنید.



ارسال به موقع سفارش‌ها

در باسلام، غرفه‌داران از زمان ثبت سفارش، خودشان آماده‌سازی و ارسال محصولات را به عهده می‌گیرند. بنابراین تا پایان زمان آماده‌سازی فرصت دارید که محصول را ارسال کنید. ارسال به موقع سفارش‌ها تاثیر مستقیمی در رضایت مشتری دارد و می‌تواند ستاره‌های بیشتری برایتان هدیه بیاورد!

غرفه‌دارها در سال گذشته ۹۵٪ سفارش‌ها را «به موقع» ارسال کرده‌اند.





۱۸ ساله بودم که بابام یه دستگاه جوراب بافی آورد
خونه تا تابستون بیکار نباشیم. الان ۲۰ ساله توی
این کارم. وقتی هم ازدواج کردم، با پدرخانمم یه
مغازه بزرگ گرفتیم و کارمون رو توسعه دادیم. الانم
۲ ساله توی باسلام غرفه داریم.

من از جوراب باف‌های قدیمی
شهرمونم. توی همین کار با
رضا آشنا شدم. دیدم پسر
خوبیه و دستش به دهنش
می‌رسه. این جوری بود که
فامیل شدیم!



قصه ما را اینجا دنبال کنید

رضازیرکی، از غرفه جوراب‌دونی



غرفه دارها چطور سفارش ها را برای مشتری ها ارسال می کنند؟



غرفه داران باسلام این فرصت را دارند تا سریع و مستقیم و بی واسطه بسته هایشان را برای مشتری ارسال کنند. آن ها حتی در انتخاب روش ارسال هم آزادی عمل کامل دارند. مثلاً می توانند تصمیم بگیرند سفارش های درون شهری را با پیک بفرستند یا شخصاً تحویل مشتری بدهند. همچنین برای سفارش های برون شهری می توانند از بین **ارسال سفارشی و پیشتاز** و راه های دیگر، روش دلخواه شان را انتخاب کنند.

غرفه داران باسلام، ۸۶٪ سفارش های سال ۱۴۰۱ را از طریق **شرکت ملی پست** ارسال کرده اند. حدود ۶٪ سفارش ها هم از طریق شرکت های باربری بین شهری جابه جا شده اند. سهم بقیه شرکت های پستی و پیک خصوصی هم مجموعاً ۸٪ بوده است.



سفارش‌های ارسال رایگان

ارسال رایگان به سراسر ایران

بیشتر از
۵۰۰ هزار تومان



کمتر از
۵۰۰ هزار تومان



بیشتر از
۵۰۰ هزار تومان



کمتر از
۵۰۰ هزار تومان

ارسال رایگان به هم شهری

یکی از امکانات باسلام، مشخص کردن کف خرید برای فعال شدن «ارسال رایگان» سفارش است. شما می‌توانید نوع ارسال رایگان را به تفکیک سفارش‌های درون شهری و برون شهری تعیین کنید. رفتار خریداران در باسلام نشان می‌دهد که آن‌ها تمایل بیشتری به خرید از غرفه‌هایی دارند که هزینه ارسال کمتری می‌گیرند؛ و حتی هنگام جستجوی محصولات، با فیلتر «ارسال رایگان»، دنبال غرفه‌ای می‌گردند که همان محصول را به صورت رایگان ارسال کند. پس قیمت مناسب+ارسال رایگان می‌تواند به کسب و کارتان رونق بیشتری بدهد.



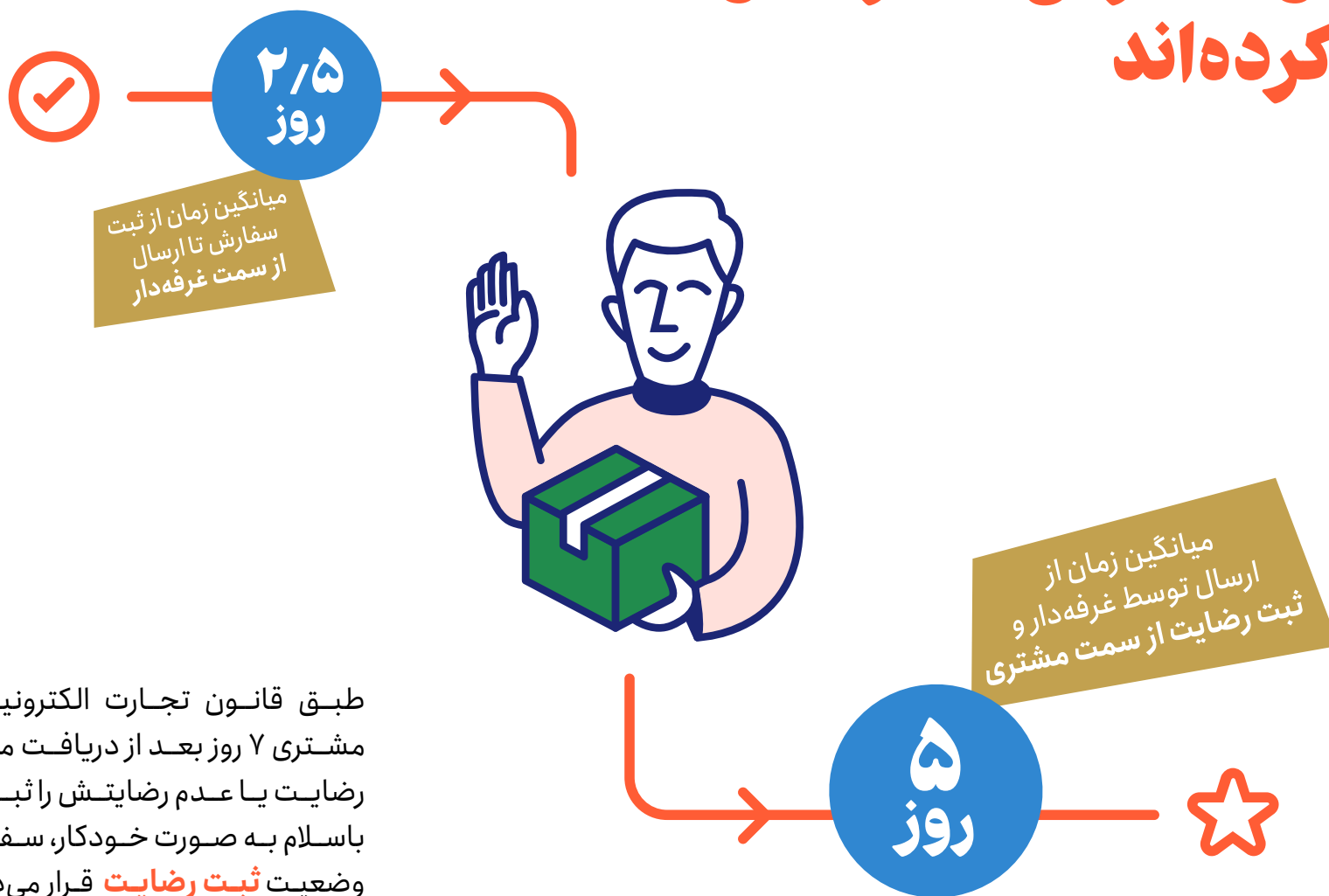
سفارش‌ها چند روزه به دست مشتری‌ها می‌رسند؟



در سال ۱۴۰۱ سفارش‌ها به طور میانگین در مدت ۵ روز و ۱۴ ساعت به دست مشتریان رسید. در آبان ماه سفارش‌ها سریع‌تر به دست مشتریان رسیدند (۱۰ ساعت سریع‌تر) و در اسفند ماه نیز به خاطر شلوغی دم عید، سفارش‌ها در زمان طولانی‌تری به دست مشتری رسیدند.



میانگین زمانی که غرفه‌دارها برای آماده‌سازی و ارسال سفارش‌ها در سال ۱۴۰۱ صرف کرده‌اند



طبق قانون تجارت الکترونیک، اگر مشتری ۷ روز بعد از دریافت محصول، رضایت یا عدم رضایتش را ثبت نکند، باسلام به صورت خودکار، سفارش را در وضعیت **ثبت رضایت** قرار می‌دهد و با غرفه‌دار تسویه حساب می‌کند.

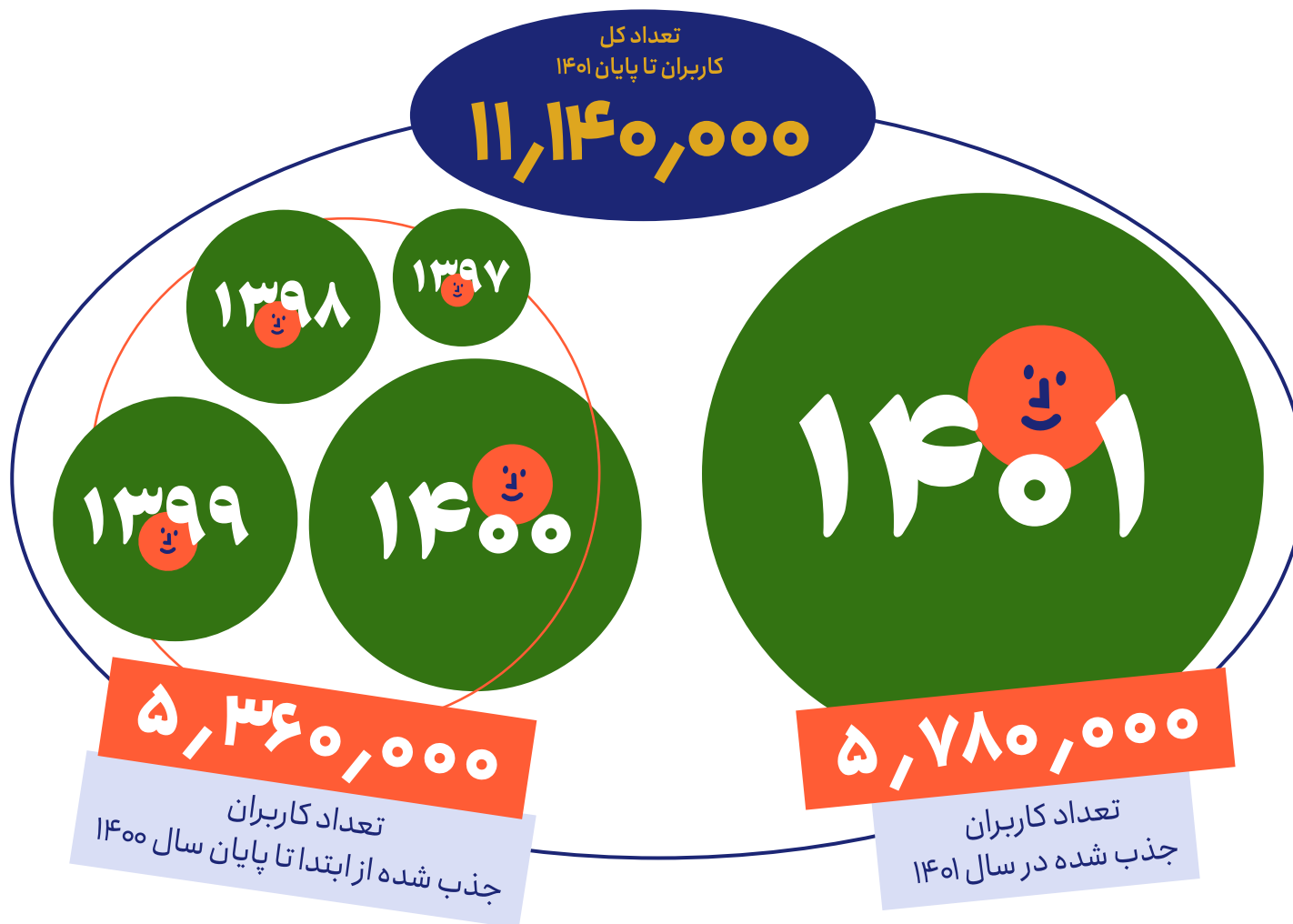


باسلامی‌ها
چطور خرید می‌کنند؟



تعداد کاربران باسلام در سال تبلیغات تلویزیون دو برابر شد. یعنی در طول یک سال، به اندازه‌ی کل کاربرهای ۵ سال گذشته، کاربر جدید جذب کردیم.

چند نفر در باسلام ثبت نام کرده‌اند؟





ترقه پرده
ظرف ماگ ماسک صندل دستگاه
ظروف دستبند گل عروسک پارچه اسباب شومیز کاور
یک تفنگ چراغ ماشین میز ست کفش شلوار قاب ادکلن بازی
کاپشن روغن پیراهن ست کفش شلوار قاب ادکلن بازی
اسپیکر سرویس کت ساعت مانتو لباس شال روسری گلدان
هفت کتونی جوراب
عینک چاقو گوشی کتاب کرم تیشرت بلوز پودر
دمپایی تونیک مبل گردنبند چادر لوازم بلوز لاستیک
موتور

مشتری های باسلام بیشتر دنبال چه محصولاتی هستند؟

اینجا می توانید ببینید آدم ها در بازار باسلام بیشتر از همه چه محصولاتی را **جست و جو** کرده اند.
اگر در غرفه تان این محصولات را می فروشید، بدانید که خیلی ها خواهان شان هستند.

چند درصد مشتری‌ها قبل از خرید با غرفه‌دار گفتگو می‌کنند؟

۲۵%

مشتری‌هایی که قبل از
خرید گفتگو می‌کنند:

«پرتکرارترین
موضوع گفتگوها»

این رنگو دارید؟

از این محصول،
موجودی دارید؟

میشه بازم ازش
عکس بفرستید؟

میشه راهنماییم کنید
چطور ازش استفاده کنم؟

میشه اون جوری که
می‌خوام بسازیدش؟

هر سوالی دارید
در خدمتم!



خونه مون پر از رنگ و نور و حال خوبه، مخصوصا که دخترم «پریمه» هم کنارمونه.

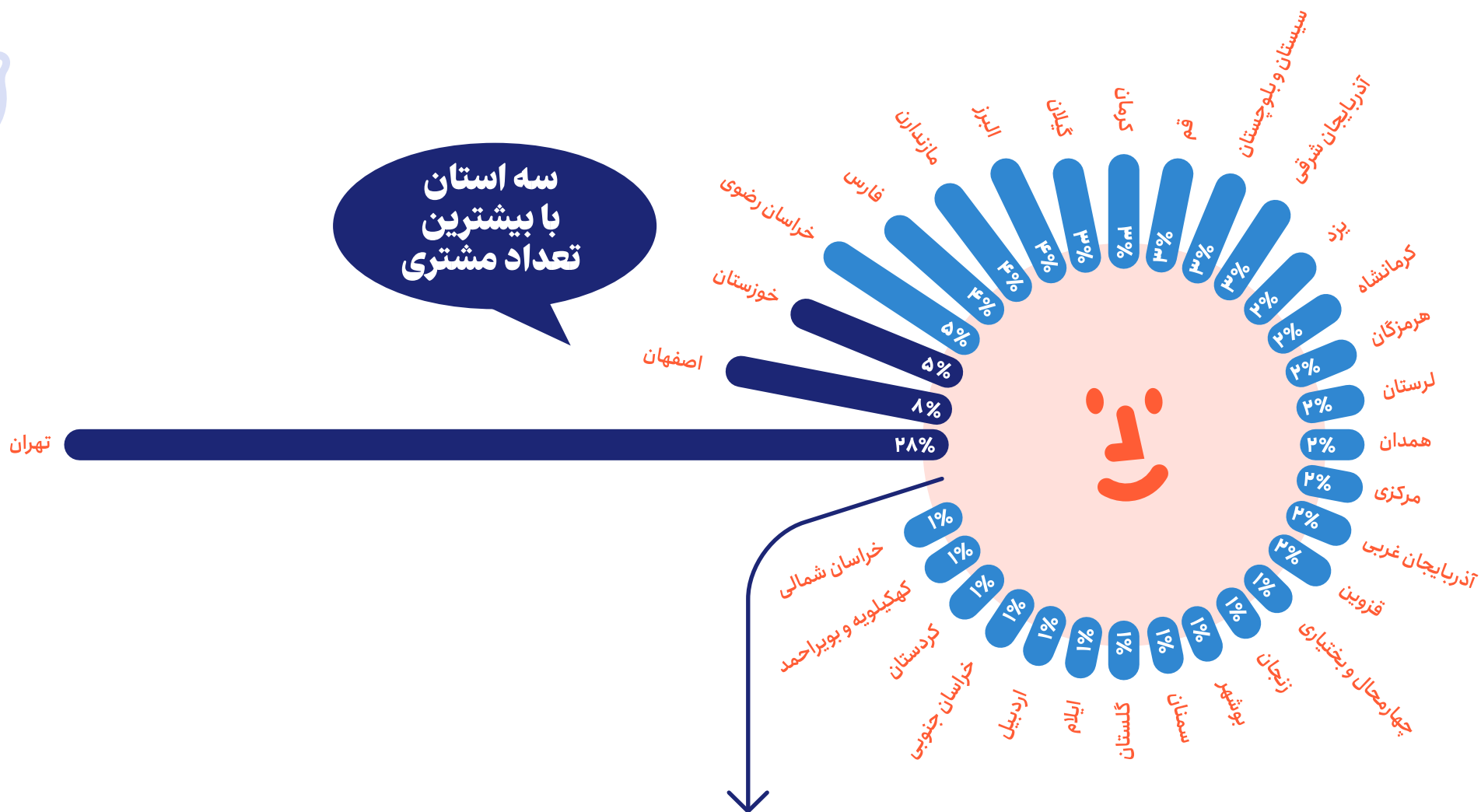
مامان مواد اولیه رو آماده می‌کنه و من می‌ریزم شون توی قالب!

کارگاه ما توی خونه‌ست. از ۸ صبح تا ۵ عصر، پا به پای هم دست‌سازه‌های بتنی رو آماده می‌کنیم.



قصه ما را اینجا دنبال کنید

خانواده خانم حمادی، از غرفه تولیدی پریمه

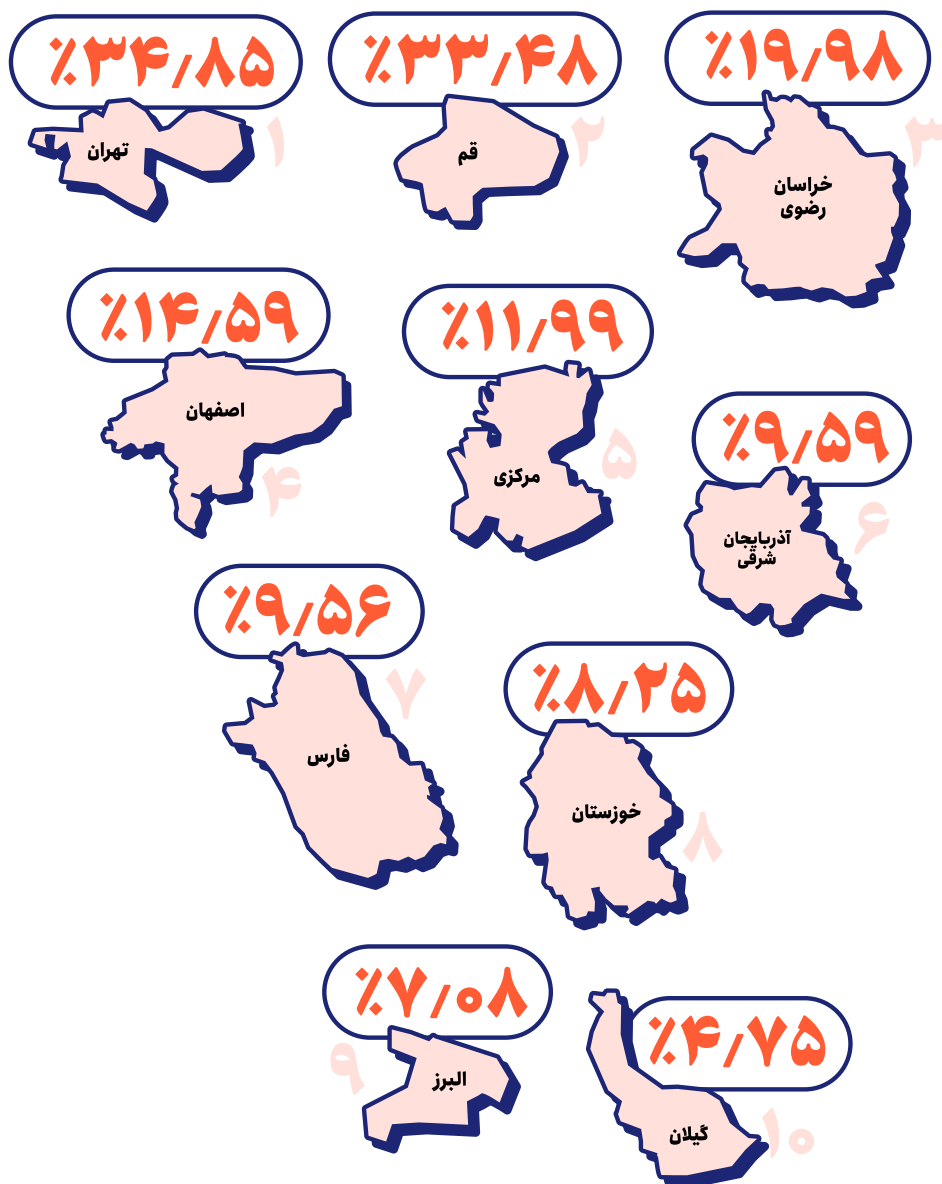


مشتریان کدام استان‌ها بیشتر خرید کرده‌اند؟

بیشترین مشتری‌های باسلام در استان‌های تهران، اصفهان و خوزستان حضور دارند. مشتری‌های خراسان شمالی کم‌ترین خرید را در مقایسه با استان‌های دیگر داشته‌اند.



ده استان با بیشترین خرید از همشهری

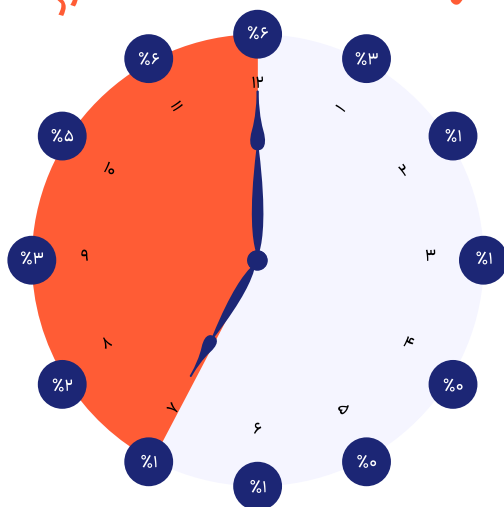


مشتری‌های باسلام چقدر از غرفه‌های همشهری‌شان خرید کرده‌اند؟

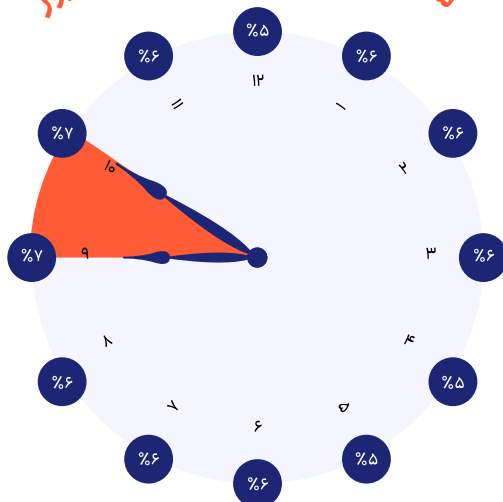
در سال ۱۴۰۱ حدود ۹۰٪ سفارش‌ها از غرفه‌دارهای غیر همشهری انجام شده. تهرانی‌ها حدود ۳۴٪ و قمی‌ها ۳۳٪ از سفارش‌های خود را از غرفه‌دارهای همشهری‌شان می‌خرند. پس اگر یک غرفه‌دار تهرانی یا قمی هستید، می‌توانید اول روی همشهری‌های خودتان سرمایه‌گذاری کنید.



ساعات اوج سفارش در نیمه اول روز



ساعات اوج سفارش در نیمه دوم روز



مشتریان باسلام در چه ساعاتی از روز بیشتر خرید می کنند؟

در سال ۱۴۰۱ مشتریان بیشتر سفارش هاشان را در ساعت ۱۰ شب ثبت کردند.
کمترین تعداد سفارش ها نیز در ساعات ۴ صبح بوده.

**با آغاز روز از ساعت ۷ تا ۱۲ ظهر، سفارش ها روند صعودی می گیرند و
اوج سفارش ها نیز ساعت های ۹ تا ۱۰ شب اتفاق می افتد.**

آنلاین بودن شما در این ساعات می تواند به سرعت ثبت سفارش و
آماده سازی و ... کمک کند؛ مثلاً اگر مشتری سوالی درباره خریدش داشته
باشد، ترجیح می دهد به غرفه های آنلاین پیام بدهد تا سریع تر پاسخش
را دریافت کند.

کد رهگیری ندارد
یا اشتباه وارد شده است

هماهنگی جزئیات سفارش قبل از ارسال

اطلاع از وضعیت سفارش

هماهنگی برای زمان ارسال سفارش

پیگیری سفارش



**مشتریان شما بیشتر
به چه دلایلی با پشتیبانی
تماس گرفته‌اند؟**

۲۰ روز واسه تعطیلات عید رفتیم روستای پدری. انقدر حال و هواش بهمون چسبید که همون جا موندیم و یه کارگاه نجاری راه انداختیم. حالا بیشترین فروش مون توی باسلامه.

من و مرضیه سال ۹۸ عقد کردیم. من برق خوندهم و مرضیه هم طراحی لباس. قرار بود مهاجرت کنیم؛ ولی فکرشم نمی کردیم به جای خارج، سراز روستاهای تالقان در بیاریم!



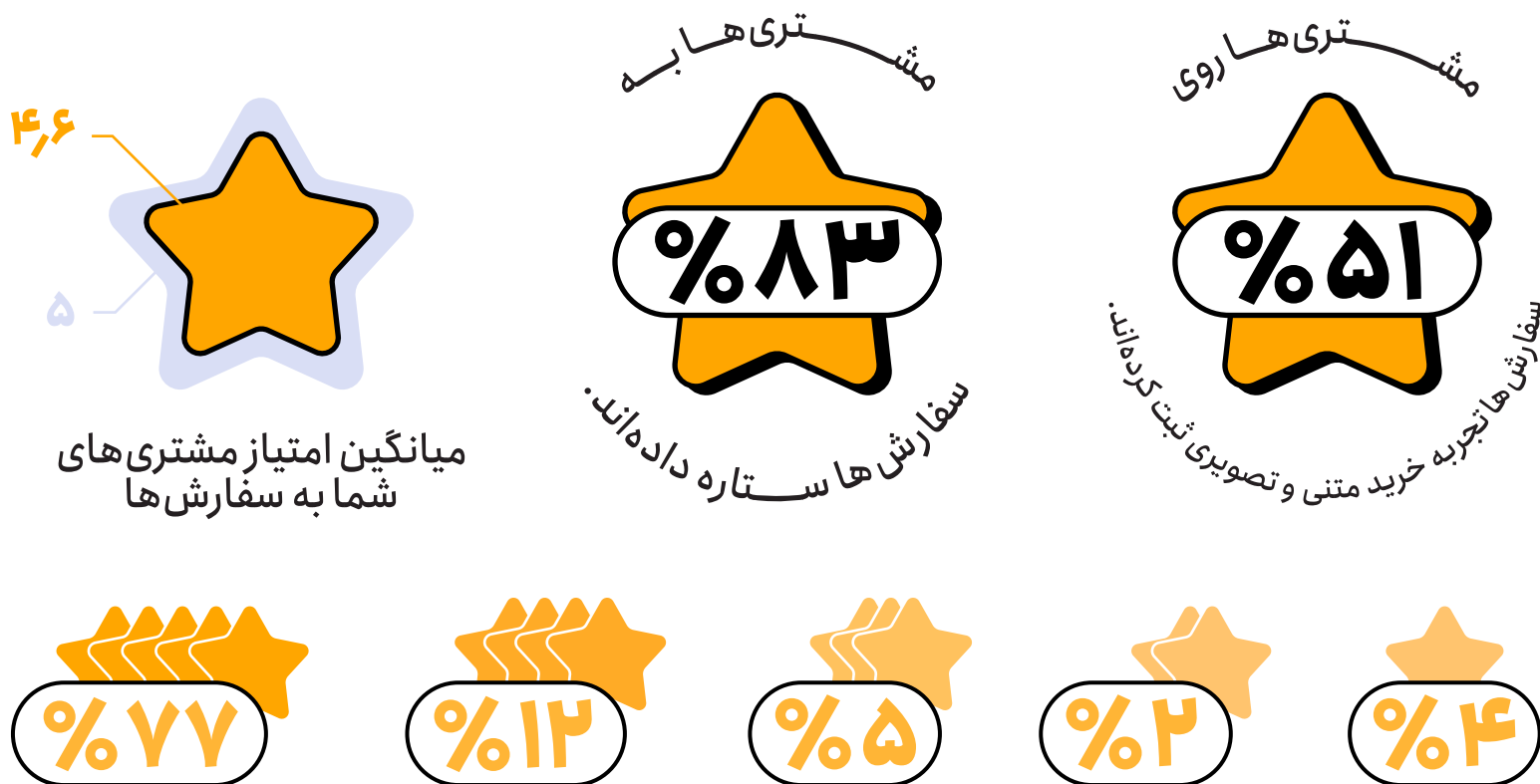
قصه ما را اینجا دنبال کنید

امیرحسین و مرضیه از غرفه گروه هنرنیو



مشتریان باسلام به سفارش‌هاشان چقدر امتیاز داده‌اند؟

۷۷٪ از مشتری‌ها به محصولات غرفه‌دارها امتیاز ۵ ستاره داده‌اند؛
در حالی که تنها ۶٪ آن‌ها با ۱ یا ۲ ستاره، نارضایتی خود را اعلام کرده‌اند.



درصد رضایت مشتری‌ها از محصولات شما در بازار



مشتریان کدام استان‌ها
متنوع‌ترین سبد خریدها
را داشته‌اند؟



مشتریان کدام استان‌ها،
بیشترین ثبت تجربه
را داشته‌اند؟



مشتریان کدام استان‌ها
بیشترین سفارش‌ها
با ارسال رایگان
را ثبت کرده‌اند؟



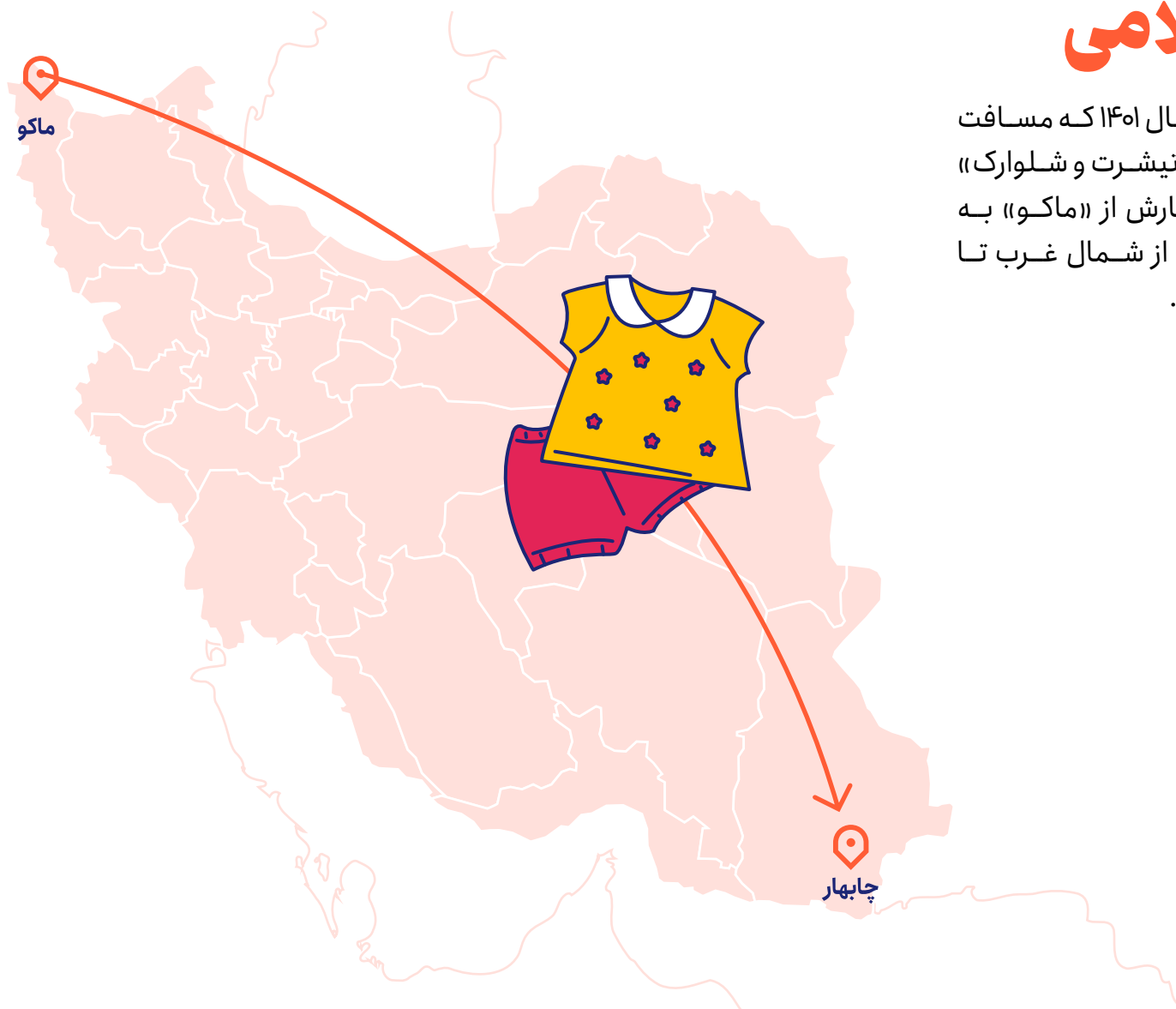
مشتریان کدام استان‌ها
گران‌ترین سبد خریدها
را داشته‌اند؟





دورترین سفارش باسلامی

دورترین سفارش باسلامی در سال ۱۴۰۱ که مسافت ۲۵۰۰ کیلومتر را طی کرد، «ست تیشرت و شلوارک» برای یک نوزاد بود. این سفارش از «ماکو» به «چابهار» ارسال شد و مسیری از شمال غرب تا جنوب شرقی کشور را طی کرد.





پرترافیک‌ترین مسیرهای باسلام

پرترافیک‌ترین مسیرهایی که سفارش‌های باسلام در آن رفت و آمد داشته‌اند، **مسیر تهران به تهران و تهران به قم است**



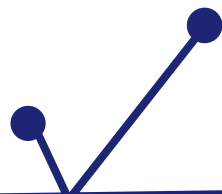
تهران به تهران
تهران به قم
تهران به خراسان رضوی
تهران به اصفهان
اصفهان به تهران



باسلام
ادامه دارد...



باسلام در جعبه جادویی



تماشا کن





♦ هدفمان از حضور در تلویزیون این بود که بازار خودمان را با غرفه‌دارهایمان به مردم ایران معرفی کنیم.

♦ برای ساخت تیزرها، به جای بازیگرهای تبلیغاتی، از غرفه‌دارهای واقعی باسلام کمک گرفتیم.

♦ قصد داشتیم با حضور در تلویزیون، رفتار مشتری را در خرید محصولات مثل برنج، از آفلاین به آنلاین تغییر بدهیم.

♦ تلویزیون در دسترس‌ترین و توزیع‌شده‌ترین رسانه‌ای بود که می‌توانستیم برای تغییر رفتار مشتری روی آن حساب کنیم.

♦ بعد از تبلیغات تلویزیونی،
برندآگاهی باسلام ۱۳ برابر شد!



حضور باسلام در تلویزیون،

به روایت سجاد عساکره

معاون ارتباطات و اهالی



چشم انداز باسلام

از زبان محمدرضا آقایا

مدیرعامل و هم بنیان گذار



هو الرزاق

غرفه داران عزیز باسلامی، سلام و رحمت خدا به شما

روزهای نخست باهمه‌ی سختی‌هایش، شیرین‌ترین بخش تاریخ باسلام بود. روزهایی که با اولین غرفه‌دارهایمان آشنا می‌شدیم، کسب و کارهایی که مقیاس کوچکی داشتند اما روح کارآفرینان‌شان بزرگ و متعالی بود. به خانه‌ها و کارگاه‌هایشان می‌رفتیم؛ برای دیدارشان سفر می‌کردیم؛ یا آن‌ها به دفتر کوچک و شلوغ و پلوغ آن روزهایمان می‌آمدند. هم‌دیگر را عمیقاً می‌شناختیم؛ و با روح، انگیزه‌ها، شور و شوق و البته چالش‌هایشان آشنا می‌شدیم.

آن روزها باسلام به بزرگی امروز نبود. از لحاظ پیچیدگی‌های فنی و فرآیندی نیز با امروز خیلی تفاوت داشت.

آرمانِ باسلام این بود که به یک جمع برسیم. جمعی که همه‌ی اعضایش در کنار هم، روی رشد و پیشرفت همدیگر اثر بگذارند.

اما امروز، در کنار همه‌ی پیشرفت‌هایی که باهم به آن رسیده‌ایم - که بخش خوبی از آن در همین گزارش آمده - هنوز در یک مسئله جای پیشرفت داریم. آن هم این که باید روی کیفیتِ ارتباطات انسانی‌مان بیشتر کار کنیم.

در این چند سال، برای این که میزبان خوبی برای شما باشیم، پیوسته تمرکزمان را روی توسعه و پایداری زیرساخت‌های تکنولوژی و مالی و پشتیبانی گذاشتیم. کاری که از جنس وظیفه‌ی پایه‌مان بوده و خواهد بود. اما تمرکز روی این موضوعات و همچنین رشد سریع باسلام، باعث شد بعضی‌هایمان، کمتر از گذشته، با حال و هوای غرفه‌ها مانوس باشیم. الان که به گذشته نگاه می‌کنم، می‌بینم این ارتباط و انس، اصلی‌ترین نشانه‌ی حیات و اصلی‌ترین عامل شکوفایی و رشد ما بوده است، برای همه‌ی طرف‌های درگیر در رابطه.

امیدوارم به فضل خدا در مسیر آینده، این ارتباطات قلبی را محکم‌تر کنیم و بیشتر از قبل برای شناخت همدیگر وقت بگذاریم. برای این که قدم اول این ارتباط را محکم‌تر برداریم، می‌خواهم شما را در جریان اهداف و رویکردهای مسیر پیش‌رویمان بگذارم:

۱ ارتقای پلتفرم به یک بستر پایداری، امن و روان؛ با این هدف که اهالی بازار، هنگام خرید و فروش در باسلام اذیت نشوند.

۲ سرمایه‌گذاری جدی روی کیفیت ارتباط‌مان با غرفه‌داران و توسعه‌ی ارتباطات جمعی.

۳ باز کردن بیشتر مرزهای باسلام به گونه‌ای که:

الف. توسعه‌ی باسلام از سوی شما و دیگران، بدون نیاز به کنترل یا درمیان بودن باسلام، ممکن شود.

ب. امکان خرید و فروش از واری مرزهای جغرافیایی فراهم باشد.

ج. مسیر پایداری مالی پلتفرم را ادامه دهیم، به گونه‌ای که پایداری این پلتفرم وابسته به جذب سرمایه جدید نباشد.

چند تا از اصل‌ها و رویکردهایی که برای ادامه‌ی مسیر و رسیدن به این اهداف آن‌ها را دنبال می‌کنیم:

♦ تمرکز روی آزاد و شکوفا شدن ظرفیت‌های جمعی و مشارکت و حذف موانع و تنگناهایی که به صورت سیستمی مانع از بروز این هم‌افزایی‌ها و مشارکت‌ها می‌شود.

♦ تمرکز بر انجام کار درست در توسعه‌های فنی و پشتیبانی، صرف نظر از تاثیرهای کوتاه مدت آن بر مسیر رشد باسلام.

♦ تمرکز بر عمیق‌تر شدن فهم‌ها، رابطه‌ها و جمع‌ها.

در پایان یک درخواست از شما دارم

به تیم باسلام و همکاران غرفه دارتان، به عنوان بخشی از «اهاالی بازار» و قبل از آن، به عنوان یک جمع نگاه کنید. جمعی که یک آرمان مشترک دارد. و آن این است که همه مان به فضلِ خدا، همراه و دست گیر هم باشیم؛ در رشد و شکوفایی جمعی مان. باهم از مرزهای بی اساس عبور کنیم، مرزهایی که منجر به ضعیف شدن اراده ها و امیدهایمان برای کمک کردن به هم شده؛ و رشد جمعی مان را محدود کرده است. و در یک کلام خیرمان به هم برسد و باهم یک خانواده ی بزرگ باشیم.



فکر می کنم هیچ مانعی نمی تواند سر راه باشد برای این که مثلاً چند غرفه دار از یک دیار دور هم جمع شویم و روستایمان را آبادترین نقطه ی زمین کنیم، مدرسه اش را بهترین مدرسه کنیم، آب و خاک و آفتابش را بهتر قدر بدانیم و بهینه تر و مولدتر به جریان بیندازیمش. فکر می کنم هیچ مانعی نمی تواند سر راه باشد که صنعتِ ریسندگی ایران را دوباره در زمره ی پیش تازان جهان قرار دهیم. آن هم نه فقط در حجم تولید؛ بلکه در کیفیت و زیبایی و هم نوایی بیشترش با طبیعت و خلقت خدا.

و اگر این اتفاق ها رقم بخورد، فکر نمی کنم هیچ دلیلی مانع این شود که تک تک هنرمندها، تولیدکننده ها، تاجرها و کارآفرین های کشور و منطقه مان باهم به خوبی در تعامل و هم افزایی باشند؛ که بر اساس آن جهان مان به فضلِ خدا جای بهتری شود. و بتوانیم با قدرت بگوییم:

باسلام، جهان جای بهتری ست.

آن هم به یک شرط این که یک جمع متحد، عمیقاً به خودشان باور داشته باشند و برای تحقق آن هدف و رسالت درونی‌شان استقامت کنند. می‌دانم بعضی از شما همین امروز این کار را کرده‌اید. منطقه‌تان را آباد کرده‌اید؛ مدرسه محله‌تان را رونق داده‌اید. دست‌های تازه‌وارد را گرفته‌اید. به هم قرض داده‌اید و ... و با غرفه‌های پرانرژی و امیدوار زیادی آشنا شده‌ام که اراده‌ها و شور و شوق‌شان می‌تواند کوه‌ها را جابه‌جا کند. و ایمان دارم اگر هر کدام مان دست چند نفر را از اطراف خود بگیریم، آن جمع متحد را خواهیم ساخت.

**برای آینده کسب‌وکارهای ایران،
که در دستان همه ماست.**



ما اصالتاً اردکانی هستیم. بابا تراشکاره و دستگاه
کاربافی می‌سازه. مامان، کارگاه بافندگی رو
می‌چرخونه. منم هوای غرفه مون توی باسلامو دارم.

دلمون می‌خواد به آدما «پرندگی» رو
یاد بدیم. اگه می‌خوای بدونی پرندگی
یعنی چی، باید قصه مون رو بخونی...



آقای زارع و دخترشون از غرفه محصولات دستبافت کهن
قصه ما را اینجا دنبال کنید

این قصه با شما ادامه دارد...

B A S A L A M . C O M