

E-äri strateeg

Aldar Reinberk

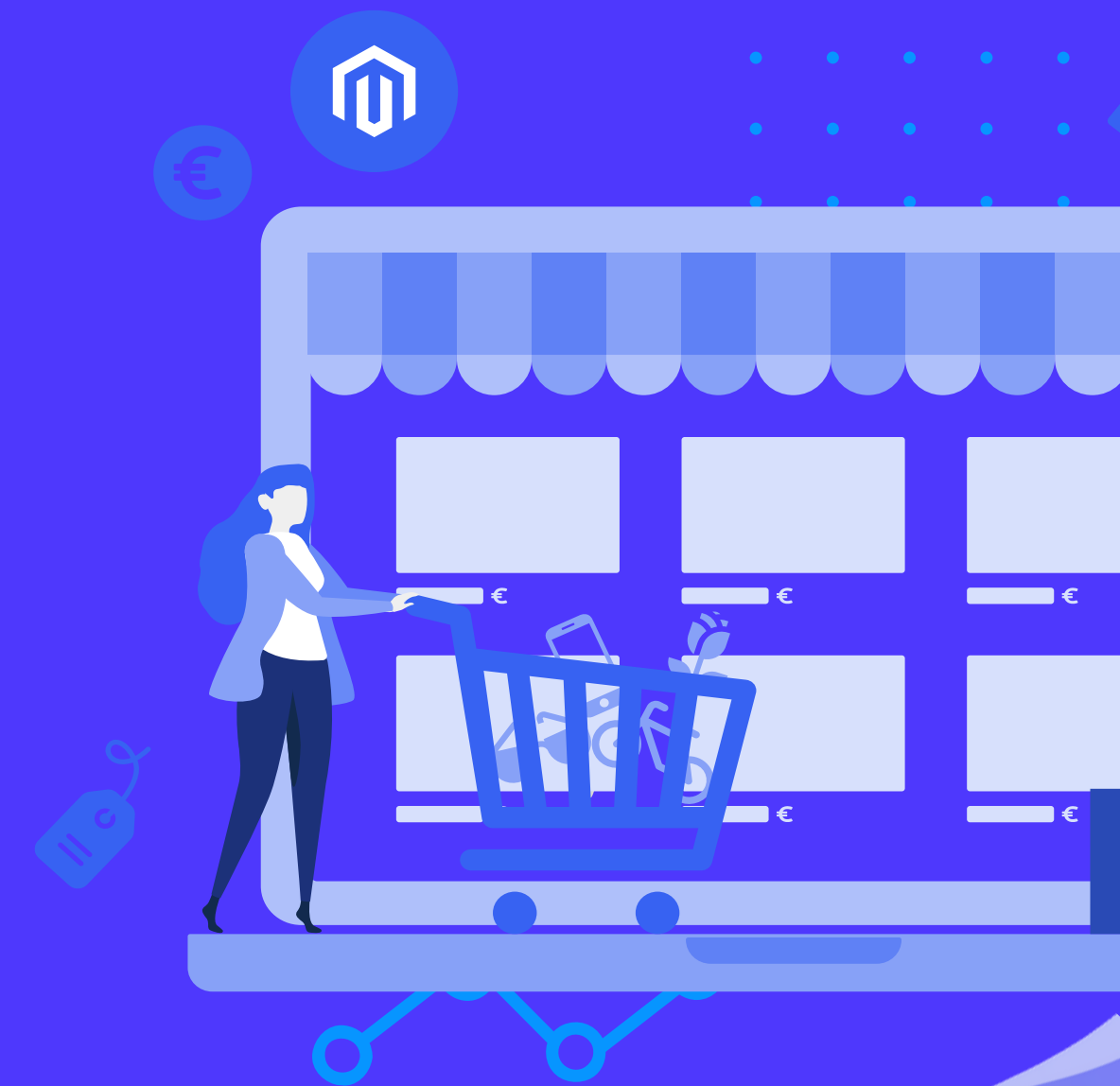
**16 aastat e-äri kogemust nii
e-kaupmehena kui aidates
arenduspartnerina ettevõtetel
viia müüki online ja
digitaliseerida oma äri.**



acty

Miks ja kuidas kolida oma äri internetti?

Millest alustada e-poe loomisel?





Mis on e-kaubandus?

E-kaubanduse äri- ja tulumudelid



Millest alustada?

Mida peaksid teadma alustades oma e-äriaga.



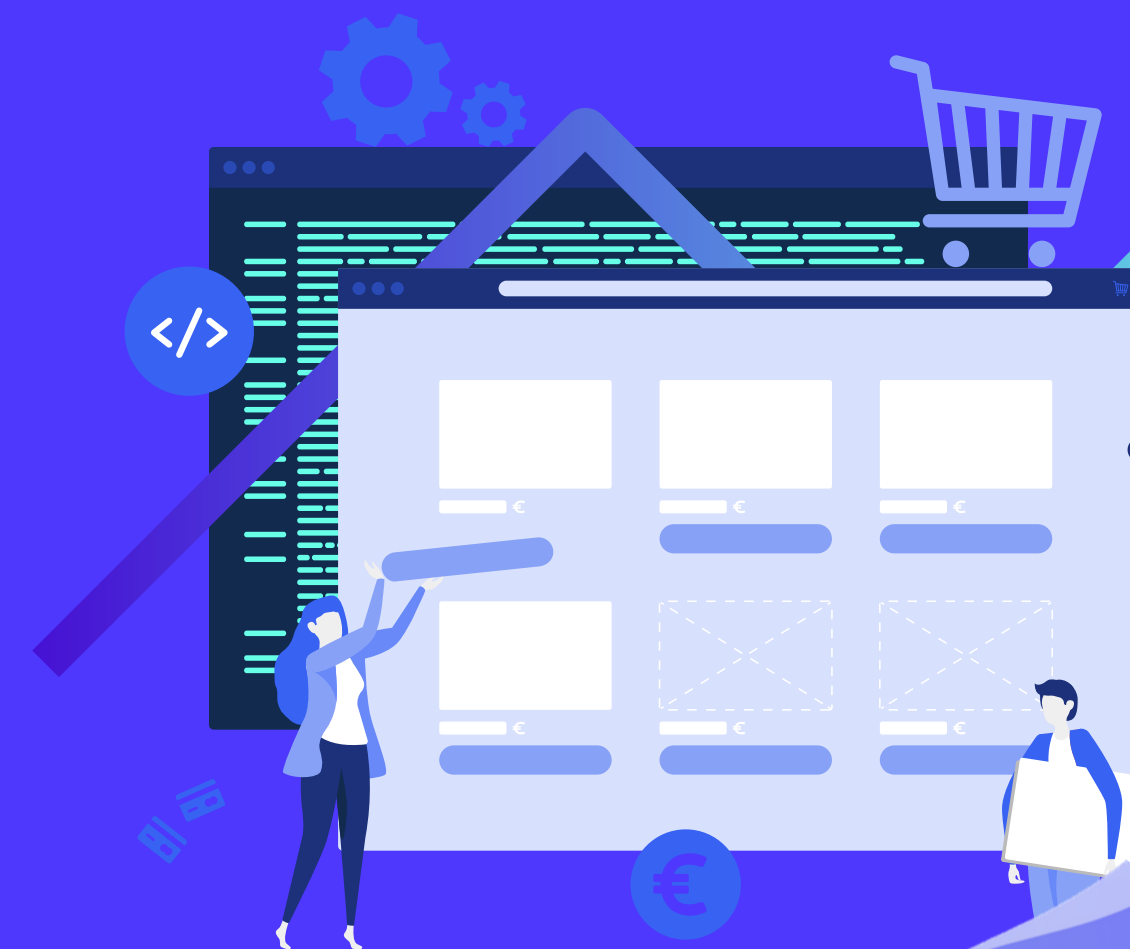
E-poe loomise etapid

Millised on sammud ja otsused e-poe loomisel. Millist platvormi valida?



Edutegurid e-kaubanduses

Millele pead panustama, et olla e-kaubanduses edukas?



Lihtsustatud mudel



**Turu
potentsiaal**

Lehe külastajad

Turundus

- Sõnumi selgus
- Väärtuspakkumine
- Usaldusväärsus



Sinu pood

Ostvad kliendid
Konversioonimäär

Kliendikogemus

- Väärtuspakkumise kontroll
- Kasutajakogemus (UX)
- Tooteinfo ja tellimisinfo
- Tarneviisid
- Usaldusväärsus /
Brändikuvand

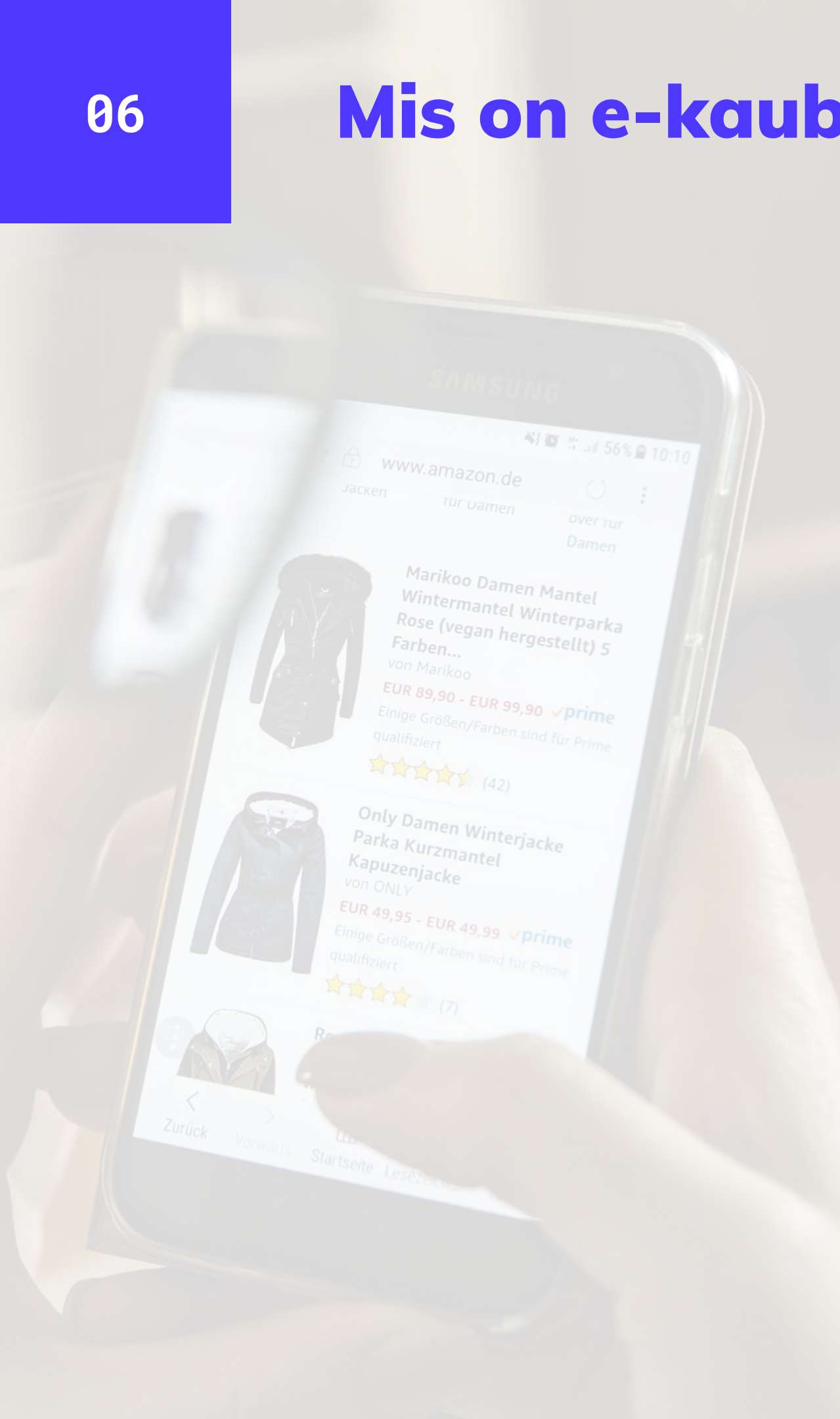
Mis on e-kaubandus?

Enamlevinud kategooriad

- **B2C - Ärilt lõpptarbijale**
- **B2B - Ärilt äridele**
- **D2C - Tootjalt lõpptarbijale**
- **C2C - Näiteks Osta.ee või eBay**
- **C2B - Tarbijalt äridele. Näiteks UpWork**

Ärimudelid

- **Laokauba müük**
- **Dropshipping**
- **Tellimuspõhine e. subscription**



Millest alustada?



- Pane paika eesmärgid
- Tutvu tarbijate eelistuste ja ootustega
- Tutvu konkurentsiga
- Leia eristumine
- Planeeri eelarve
- Tee turundusplaan

E-pood on investering,
mitte kulu!

Ilma turunduseta on sinu
e-pood nähtamatu!

Platvormi valik?



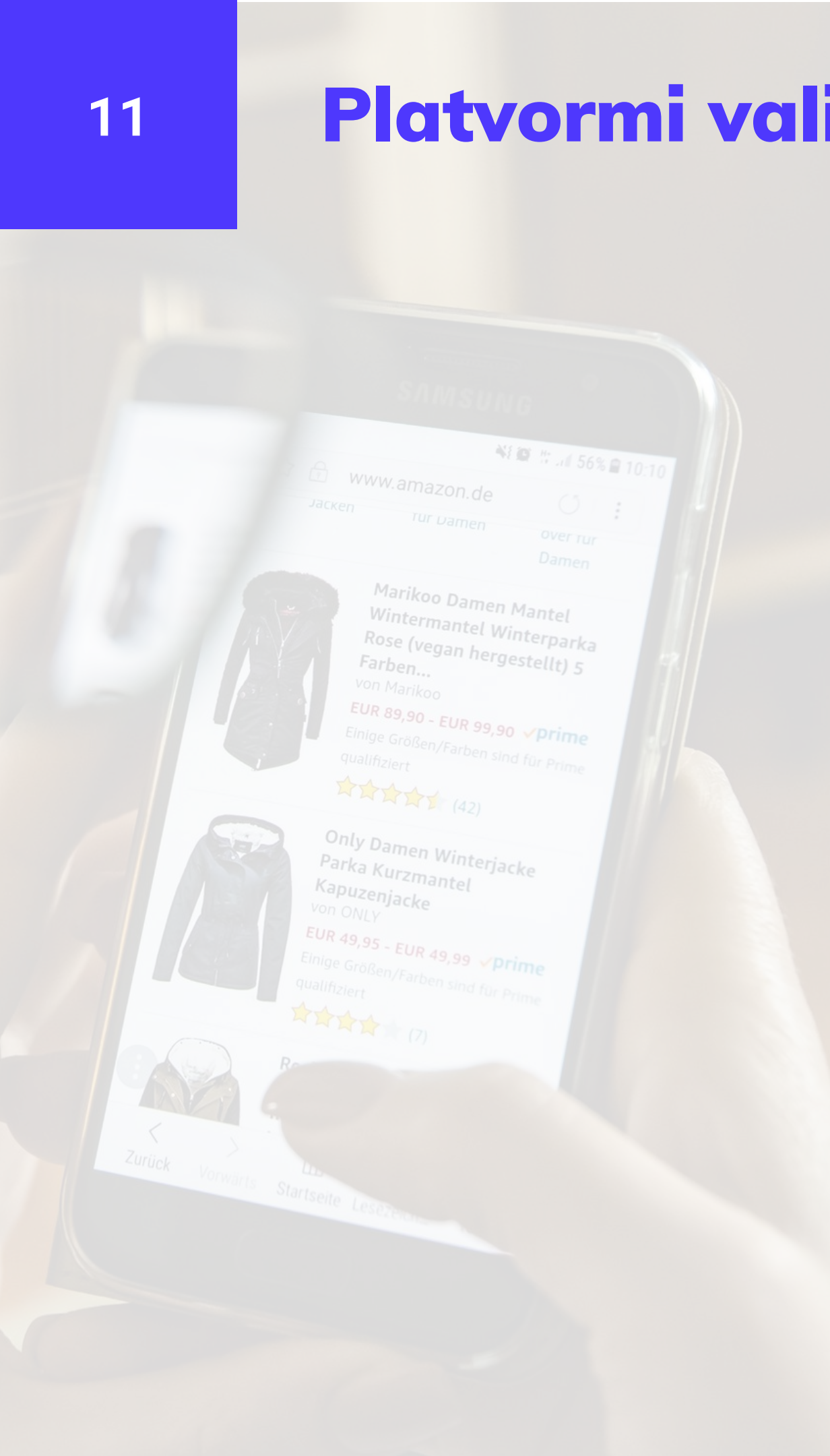
Millest lähtuda platvormi valikul

- Miline on sinu ärimudel (subscription, laokaup, droppsipping).
- Millised on sinu tooted.
- Millist ärimudelit kasutad?
- Kas tegutsed B2B, B2C v D2C segmendis?
- Millised on sinu turud?
- Organisatsiooni võimekus?



Nõuanded valikul

- Kas on piisavalt arendajaid?
- Kas karbitoote funktsionaalsus on piisav?
- Kas platvorm toetab erinevaid makse- ja tarnelahendusi minu turule?
- Kui palju on mul tooteid?
- Kui suurt liiklust planeerin/ootan?
- Kas platvorm on skaleeritav?
- Kui lihtne on hallata?
- Kas platorm on kinnine või avatud?
- Kas andmed on piisavalt kaitstud



Enamlevinud platvormid?

Vabavaraline tarkvara

- **WooCommerce**
- **Magento**
- **Prestashop**

SaaS pilveteenus

- **Shopify, Wix, BigCommerce**
- **Voog, Shoproller, Shoperb**

Turuplatvormid

- **eBay**
- **Amazon**



Teha ise või tellida?



Millal teha ise?

- **Millal teha ise e-pood? Kui sul on palju aega, kuid piiratud eelarve ning mingigi tehniline taust, siis võid proovida ise luua e-poe.**

Millal kaasata arenduspartner?

- **Sul on juba toimiv äri mida soovid laiendada e-kanalisse, kuid meeskonnas puuduvad tehnilised oskused.**
- **Kui e-müügi alustamine eeldab liidestamist ERP süsteemiga.**
- **Kui sul on lojaalne kliendibaas, kellele soovid pakkuda vaid parimat teenust.**

**Milline võib olla
potentsiaalne kahju või
saamata jäänud tulu?**

Edutegurid e-kaubanduses



Milline võib olla
potentsiaalne kahju või
saamata jäänud tulu?

- Kliendikogemus
- Brändi kuvand ja usaldusväärsus
- Turundus
- Analüütika ja andmetel põhinevad äriotsused.
- Kasutajakogemus (UX)
- Klienditeeninduses
- Tarne kiirus

Milline võib olla
potentsiaalne kahju või
saamata jäänud tulu?

- **Selged ja täpsed protsessid**
- **Kiire reageerimine muudatustele**
- **Süsteemide töökindlus**
- **Automatiseeritus**
 - **Rutiinsete tegevused**
 - **Informatsiooni liikumine**
 - **Muudatuste sisseviimine**
- **Usaldusväärne arenduspartner**

acty

info@acty.ee

www.acty.ee

+372 6800 199

