



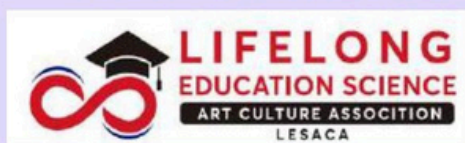
Līdzfinansē
Eiropas Savienība



2024-2-LV01-KA210-ADU-000293470

Digitālās prasmes un amatniecība: tuvinot
amatniekus globālajam tirgum

CEĻVEDIS PAR TIEŠSAISTES VEIKALA IZVEIDI



Finansē Eiropas Savienība. Tomēr paustie uzskati un viedokļi ir tikai autora(-u) uzskati un viedokļi un ne vienmēr atspoguļo Eiropas Savienības vai Valsts izglītības un attīstības aģentūras (VIAA) uzskatus un viedokļus. Ne Eiropas Savienību, ne piešķirēju iestādi (VIAA) nevar saukt pie atbildības par tiem.



Ievads: e-komercijas pamati un platformu pārskats

E-komercija attiecas uz produktu un pakalpojumu pirkšanu un pārdošanu internetā, un pēdējos gados tā ir strauji augusi, kļūstot par būtisku pārdošanas kanālu uzņēmumiem.

Digitalizācijas rezultātā patērētāji ir mainījuši savus iepirkšanās paradumus uz tiešsaistes platformām, padarot uzņēmumiem obligātu tiešsaistes klātbūtni.

Mūsdienu strauji mainīgajā digitālajā laikmetā e-komercija ļauj uzņēmumiem vieglāk sasniegt klientus. Galvenās priekšrocības ietver iespēju pārdot visu diennakti, ietaupījumus uz fizisko veikalu izmaksām un digitālā mārketinga rīku izmantošanu, kas uzlabo klientu pieredzi. Uzticama e-komercijas infrastruktūra ir uzņēmuma stūrakmens.

Veiksmīga uzņēmējdarbība e-vidē ietver drošas maksājumu sistēmas, netraucētus loģistikas procesus un spēcīgu klientu attiecību pārvaldību.



E-komercijas attīstība

E-komercija parādījās 20. gs. deviņdesmito gadu vidū līdz ar interneta izmantošanas sākumu komerciāliem mērķiem. Sākotnēji tikai ierobežots skaits uzņēmumu nodarbojās ar tiešsaistes pārdošanu, taču mūsdienās uzņēmumi, sākot no maziem uzņēmumiem līdz lieliem zīmoliem, gūst labumu no e-komercijas piedāvātajām iespējām. Mobilo tehnoloģiju attīstība, sociālo mediju ietekme un inovācijas maksājumu sistēmās ir veicinājušas strauju e-komercijas izaugsmi.



1. VADOŠĀS PLATFORMAS

Uzņēmumiem, kas vēlas iesaistīties e-komercijā, ir pieejamas dažādas platformas. Katra no tām piedāvā atšķirīgas funkcijas un priekšrocības. Dažas no zināmākajām platformām ir:

1. Etsy

Tā ir platforma, kas īpaši paredzēta ar rokām darinātu izstrādājumu, "vintage" priekšmetu un mākslas piederumu pārdošanai. Etsy ir ideāli piemērots amatniekiem un māksliniekiem, nodrošinot piekļuvi jau gatavai auditorijai. Tomēr augstās komisijas maksas var palielināt izmaksas.

2. Shopify

Tā ir lietotājam draudzīga platforma, kas ļauj izveidot savu tiešsaistes veikalu. Piemērota maziem un vidējiem uzņēmumiem, tā piedāvā plašas pielāgošanas iespējas. Šī platforma ir ideāli piemērota profesionāliem uzņēmumiem, kas vēlas piedāvāt plašāku produktu klāstu. Tā ir populāra, pateicoties lietotājam draudzīgajam interfeisam un pielāgojamām tēmām. Tomēr ikmēneša abonēšanas maksa var radīt šķēršļus ienākšanai tirgū.

3. WooCommerce

Tas ir atvērtā koda e-komercijas spraudnis, kas izstrādāts WordPress balstītām tīmekļa vietnēm, piedāvājot priekšrocības elastības un mērogojamības ziņā. Tas ļauj lietotājiem pilnībā pielāgot savu platformu. Tomēr tam ir nepieciešamas tehniskas zināšanas, un tas var būt saistīts ar papildu izmaksām, piemēram, par hostingu.

4. Instagram veikali

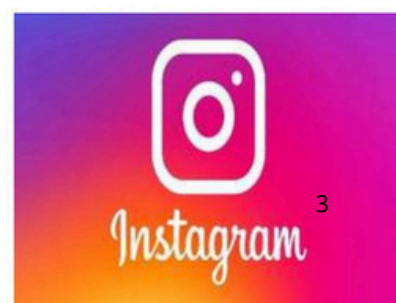
Nodrošina tiešu produktu pārdošanu, izmantojot sociālo mediju platformu Instagram, padarot to par efektīvu pārdošanas kanālu vizuāli orientētiem produktiem. Tas ir ļoti efektīvs tādu produktu pārdošanai, kuru pamatā ir vizuāls saturs, un piedāvā priekšrocību sasniegt klientus tieši, izmantojot sociālos medijus. Tomēr ilgtermiņa zīmola atpazīstamības veidošanā un neatkarīgas klientu bāzes izveidē var būt ierobežojumi.

WOOCOMMERCE

ETS

VEIKALS JA Y

INSTAGRAM





2. PLATFORMU SALĪDZINĀJUMS. KURA PLATFORMA LABĀK UN KĀPĒC?

2.1. CENU ANALĪZE

(Etsy, Shopify, WooCommerce un Instagram veikali)



Platforma	Sākotnējās izmaksas	% no darījuma	Mēneša maksa
Etsy	Zems	6,5 % darījuma maksa par katru pārdošanas darījumu	Bezmaksas atvēršana
Shopify	Vidējs	2,9 % + 0,30 \$ darījuma maksa	Plāni, sākot no 29 USD mēnesī
WooCommerce	Zems	Bez m aksas	Hostings un domēns
Instagram veikali	Zems	5 % darījuma maksa par katru pārdošanas darījumu	Bezmaksas 4



2.2. MĒRĶAUDITORIJAS ANALĪZE

ETSY

Klienti, kas interesējas par roku darinātiem, vintage un unikāliem izstrādājumiem.

SHOPIFY

Uzņēmumi, kuru mērķis ir veidot savu zīmolu un piedāvāt plašu produktu klāstu.

WOOCOMMERCE

Uzņēmumi, kas meklē elastību darbā ar WordPress balstītām vietnēm un kuriem ir tehniskas zināšanas.

INSTAGRAM VEIKALI

Zīmoli, kas vēlas reklamēt savus vizuāli orientētos produktus, izmantojot sociālos medijus.





2.3. PLUSI UN MĪNUSI

ETSY



Izveidotaklientubāze, vienkāršaveikala izveide.



Augstasdarījumu komisijas maksas, sīva konkurence.

1

SHOPIFY

2



Plašaspieļāgošanas iespējas, integrētas maksājumu sistēmas.



Mēnešamaksa, papildu lietotnes izmaksas.

WOOCOMMERCE



Pilnīgā kontrole, mērogojamība.



Nepieciešama tehniskā zināšana, atbildība par apkopi.

3

INSTAGRAM VEIKALI

4



Plašai lietotāju sasniedzamība, vizuāli fokusēta pārdošana.



Ierobežotas veikala funkcijas, atkarība no citām platformām.



3. VEIKALA IZVEIDES INSTRUKCIJAS

Tālāk ir apkopoti pamata soļi un galvenie apsvērumi veikalu izveidei Etsy, Shopify, WooCommerce un Instagram veikalos.

KONTA IZVEIDE

ETSY

Sāciet veikala iestatīšanas procesu, atlasot "tā Etstyvērt" vietnē [Etsy.com/sell](https://etsy.com/sell).

Etsy ir ideāli piemērots roku darbiem un "vintage" izstrādājumiem.



SHOPIFY

Jūs varat sākt ar 14 dienu bezmaksas izmēģinājuma periodu vietnē [Shopify.com](https://shopify.com). Shopify piedāvā plašu produktu klāstu un plašas pielāgošanas iespējas.

WOOCOMMERCE

Jūs varat pievienot e-komercijas funkcionalitāti savai esošajai WordPress vietnei, izmantojot WooCommerce spraudni, kas balstīts uz WordPress platformu.

INSTAGRAM VEIKALI

Pārslēdzieties uz Instagram uzņēmuma (Business) vai Veidotāja (Creator) kontu un izveidojiet savu veikalu, izmantojot komercijas pārvaldnieku. Detalizētu informāciju varat saņemt tādos resursos kā blog.hootsuite.com.



VEIKALSTIEŠSAISTĒ



tE t sy



Ko darīt Etsy veikalam

Pirms sākat pārdot Etsy, jums ir jāizveido veikals no nulles. Šis process aizņem apmēram 5-10 minūtes.

Kas nepieciešams, lai sagatavotos Etsy veikalam

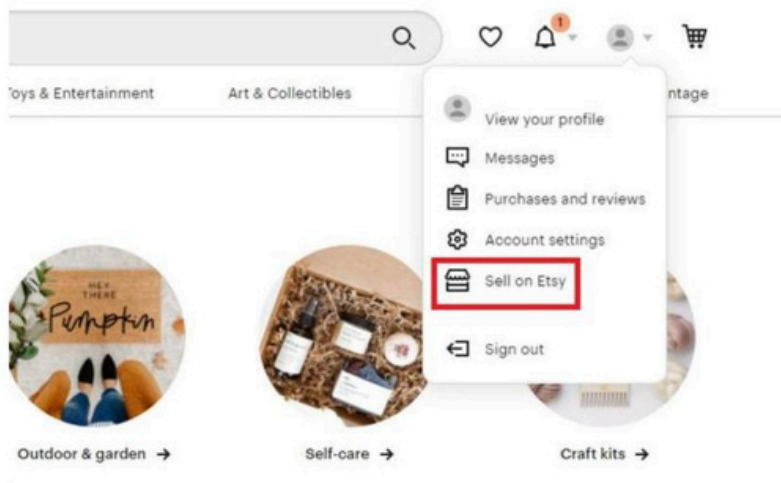
- E-pasta adrese reģistrācijai
- Etsy Bankas konts, ko izmantot reģistrācijas laikā
- Iepriekš definēts veikala nosaukums (veikala nosaukums, kas saistīts ar jūsu pārdotajiem produktiem, palīdz veidot jūsu zīmolu)
- Personu apliecināošs dokuments konta verifikācijai (piemēram, personas apliecība)

Ja pirms konta atvēršanas sagatavosiet visas šīs prasības, konta iestatīšanas procesu varēsiet veikt nevainojami aptuveni 5 minūšu laikā.

Veikala atvēršanas soļi vietnē Etsy

Kopējais laiks: 5 minūtes

Pēc reģistrēšanās Etsy platformā ar savu e-pasta adresi, jums ir jāverificē savs konts, noklikšķinot uz verifikācijas saites, kas nosūtīta uz jūsu e-pastu. Šis process var ilgt aptuveni 4-5 minūtes. Pēc tam atgriezieties Etsy lapā un noklikšķiniet uz konta ikonas augšējā labajā stūrī un atlasiet pogu "Pārdot Etsy platformā".



Veikala atvēršana Etsy platformā

Parādītajā lapā noklikšķiniet uz pogas "Atvērt savu Etsy veikalu".

Great value
List your first item for just \$0.20—you only pay transaction, payment processing, and offsite advertising fees when you make a sale.
[Learn more](#)

Powerful tools
Our tools and services make it easy to manage, promote and grow your business.
[Learn more](#)

Support and education
Reach out to Etsy support specialists anytime you need a hand, and get tips on running a successful shop in our Seller Handbook.
[Learn more](#)

Start selling today
Open your Etsy shop



Etsy



Veikala iestatījumi

Vispirms izvēlieties veikala valodu (angļu valodas parasti). Pēc tam jāizvēlas valsts, kurā atrodas jūsu veikals, un jāizvēlas valūta, kuru izmantosiet. Atstājot to ASV dolāros, vēlāk gūsiet labumu, aprēķinot un pārvaldot pārdošanas apjomus. Visbeidzot, Etsy jautās, cik daudz laika plānojat veltīt savam veikalam katru dienu. Iesācējiem praktiska izvēle var būt "Pārdodu nepilnu slodzi, bet ceru pārdot pilnu slodzi". Tomēr neviena no šīm iespējām neietekmē jūsu veikala darbību ne pozitīvi, ne negatīvi.



Shop preferences

Let's get started! Tell us about you and your shop.

Shop language * English

The default language you'll use to describe your items. Choose carefully! You cannot change this once you save it, but may add other languages later.

Shop country * Turkey

Tell us where your shop's based. Don't see your country? We may not be available there right now, but stay tuned. [Learn more](#)

Shop currency * ₺ Turkish Lira

The currency you'll use to price your items. Shoppers in other countries will automatically see prices in their local currency.

Which of these best describes you? *

- Selling is my full-time job
- I sell part-time but hope to sell full-time
- I sell part-time and that's how I like it
- Other

This is just an FYI for us, and won't affect the opening of your shop.

Turkey | English (US) | \$ (USD)

© 2021 Etsy, Inc. [Terms of Use](#) [Privacy](#) [Interest-based ads](#) [Help Center](#)

Save and continue

Izvēloties veikala nosaukumu, atslēgvārdu, kas saistīti ar jūsu pārdotajām produktu kategorijām, izmantošana palīdz padarīt jūsu zīmolu neaizmirstamāku klientiem. Tomēr šī izvēle ir pilnībā jūsu ziņā, un jums ir brīvība izvēlēties jebkuru nosaukumu.

Progress bar: Shop preferences, Name your shop, Stock your shop, How you'll get paid, Set up billing

Name your shop

Choose a memorable name that reflects your style.

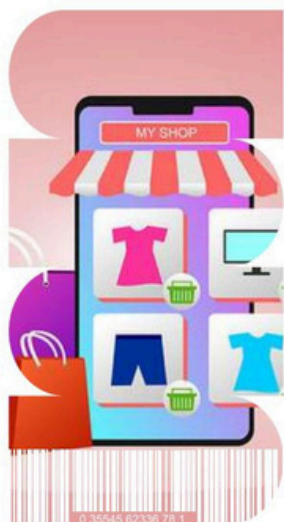
denememagazi

Your shop name will appear in your shop and next to each of your listings throughout Etsy. After you open your shop, you can change your name once. [How to change your shop name](#)

Turkey | English (US) | \$ (USD) © 2021 Etsy, Inc. [Terms of Use](#) [Privacy](#) [Interest-based ads](#) [Help Center](#)

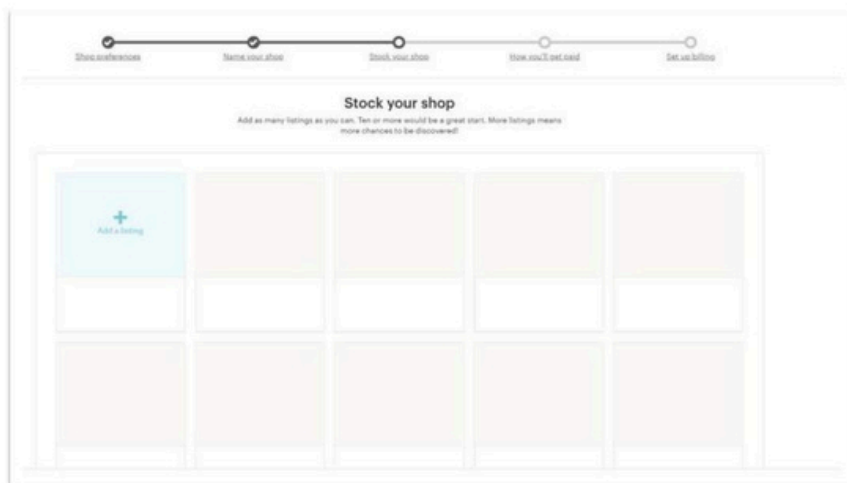


Etsy



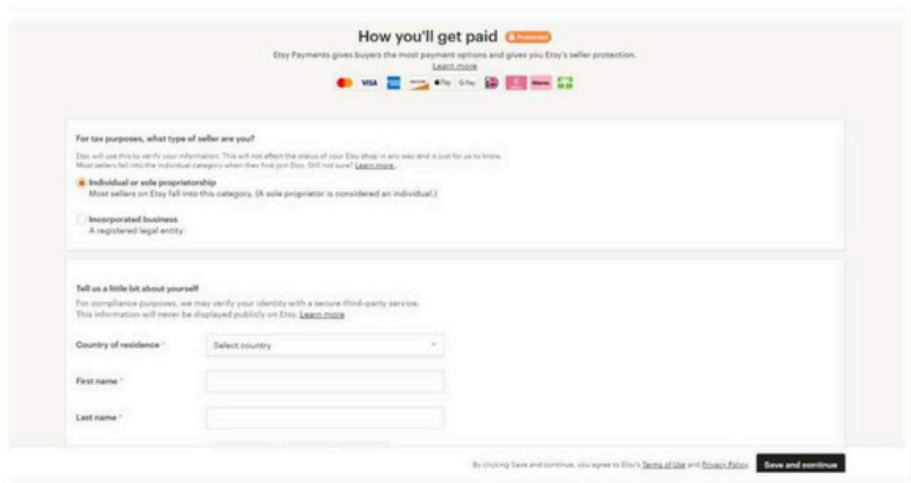
Produktu saraksta pievienošana

Šajā sadaļā varat pievienot produktu sarakstu, izmantojot esošu produktu, kas jums ir pieejams, lai praktizētos un iepazītos ar procesu. Veidojot sarakstu, centieties to padarīt detalizētu un labi izstrādātu, lai palielinātu tā panākumus un pievilcību pircējiem.



Maksājuma iespējas

Pievienojot maksājuma iespējas, varat izvēlēties, vai jūsu konts ir individuāls vai uzņēmuma konts. Ja jums ir nodokļu atbrīvojuma sertifikāts, varat to izmantot, lai samazinātu Etsy noteiktās komisijas maksas.



Identitātes verifikācija

Šajā solī jums ir jāuzņem sava pase, autovadītāja apliecība vai personas apliecība, izmantojot tālruni, un jāaugšupielādē tā Etsy vietnē. Jūsu konts tiks verificēts 24 stundu laikā. Tikmēr jūs varat turpināt uzlabot savu veikalu un augšupielādēt savus produktus savā Etsy kontā.



Shopify



Vispirms: reģistrēsimies. Tas nevarētu būt vienkāršāk!
Dodieties uz Shopify sāukmlapu, ievadiet savu e-pasta adresi
un noklikšķiniet uz zaļās pogas "Sākt bezmaksas izmēģinājumu".



Darba sākšana ar Shopify:

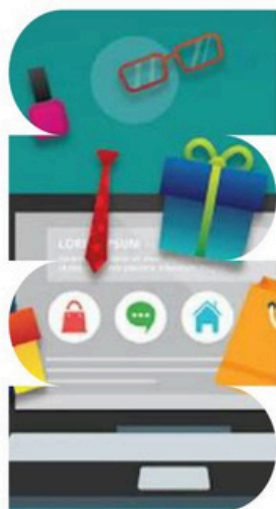
Viss, kas jums nepieciešams, ir e-pasta adrese. Shopify nepiedāvā pilnīgibe bezmaksas plānu (kas ir izplatīts komerciālo vietņu veidotāju vidū), taču tas nodrošina 14 dienu bezmaksas izmēģinājuma versiju. Tas dod jums iespēju izpētīt platformu un izlemt, vai tā atbilst jūsu vajadzībām. Jums nav jāievada kredītkartes dati, kamēr neesat gatavs sākt darbu tiešsaistē.

Viss, kas jums jā dara: ievadīt savu e-pastu, izveidot paroli un izvēlēties veikala nosaukumu. Šis nosaukums kļūs par jūsu veikala noklusējuma URL (piemēram, mystore.myshopify.com). Šo noklusējuma URL vēlāk nevar mainīt.

Start your free 14-day trial of Shopify



Shopify



Tikai daži Tsi jautājumi, un tas arī viss!
Shopify reģistrācijas process ir diezgan īss. Nākamajā solī
Shopify lūgs nedaudz vairāk informācijas par jums,
tostarp jūsu vārdu, adresi, valsti un tālruna numuru.
Jums tiks uzdoti arī daži jautājumi par jūsu produktiem.
Ir svarīgi būt pēc iespējas skaidrākam un konkrētākam, jo
tas palīdz Shopify pielāgot jūsu veikalu jūsu pārdoto
produktu veidam. Ja jūs tikai izpētāt piedāvājumu, varat
vienkārši atlasīt "Es tikai pārlūkoju" nolaižamajā izvēlnē.

Step 1 of 2

Tell us a little about yourself

We'll help you get started based on your responses

Are you already selling?

Please choose one...

- I'm just playing around
- I'm not selling products yet
- I'm selling, just not online
- I sell with a different system

Which industry will you be operating in?

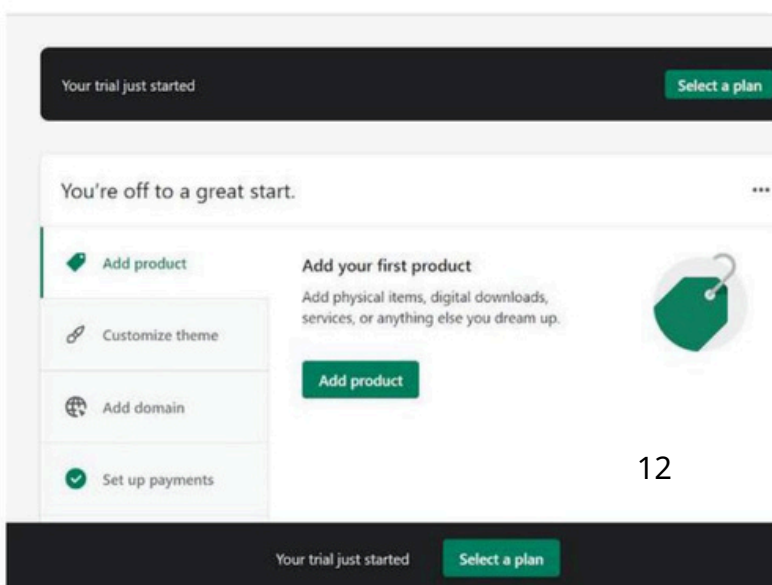
Please choose one...

Are you setting up a store for a client?

Yes, I'm designing/developing a store for a client

Skip Next

Kad esat ievadījis šo informāciju,
jūsu reģistrācija ir pabeigta!
Jūs tiksiet novirzīts tieši uz savu Shopify informācijas
paneli. Šeit tiks izveidots un pārvaldīts jūsu tiešsaistes
veikals. Šeit varat pievienot produktus, pārvaldīt
pasūtījumus, iestatīt piegādes cenas, instalēt lietotnes
un pārvaldīt visu, kas saistīts ar jūsu vietnes darbību.
Veltiet laiku, lai paskatītos apkārt un iepazītos ar
dažādajiem elementiem - šeit pavadīsiet daudz laika.





Shopify



Izvēlieties tēmu un pielāgojiet savu Shopify veikalu!

Ir pienācis laiks ļaut vaļu radošumam sava Shopify veikala dizainā. Lai sāktu, savā informācijas panelī noklikšķiniet uz "Pielāgot tēmu". Tur varat pielāgot Shopify noklusējuma tēmu vai atlasīt jaunu tēmu.

Tāpat kā lielākā daļa tīmekļa vietņu veidotāju, Shopify piedāvā bibliotēku ar vairāk nekā 70 veidnēm (sauktām par "tēmām"). Šīs tēmas kalpo par jūsu vietnes dizaina pamatu.

Lai pārļūkotu visas iespējas, noklikšķiniet uz "Apmeklēt Shopify tēmu veikalu". Šajā brīdī ir svarīgi atzīmēt, ka Shopify izstrādā un atbalsta tikai bezmaksas tēmas, savukārt premium tēmas veido trešo pušu izstrādātāji. Tas nozīmē, ka, ja rodas problēmas ar maksas tēmu, jums būs jāsaazinās ar tēmas veidotāju, lai saņemtu atbalstu.

Browse all themes

Price

- Free 9
- Paid 64

Number of products

- Single product 4
- Small catalogs 31
- Medium catalogs 57
- Large catalogs 30

Layout style

- Wide 47
- Grid 45
- Collage 18
- Editorial 31
- Row 27
- One page 1

1-24 of 73 themes

Sort: Most recent

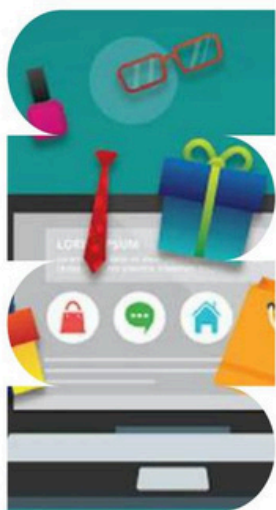
Express • Free
2 styles

Streamline • \$180.00 USD
3 styles

Warehouse • \$180.00 USD
2 styles

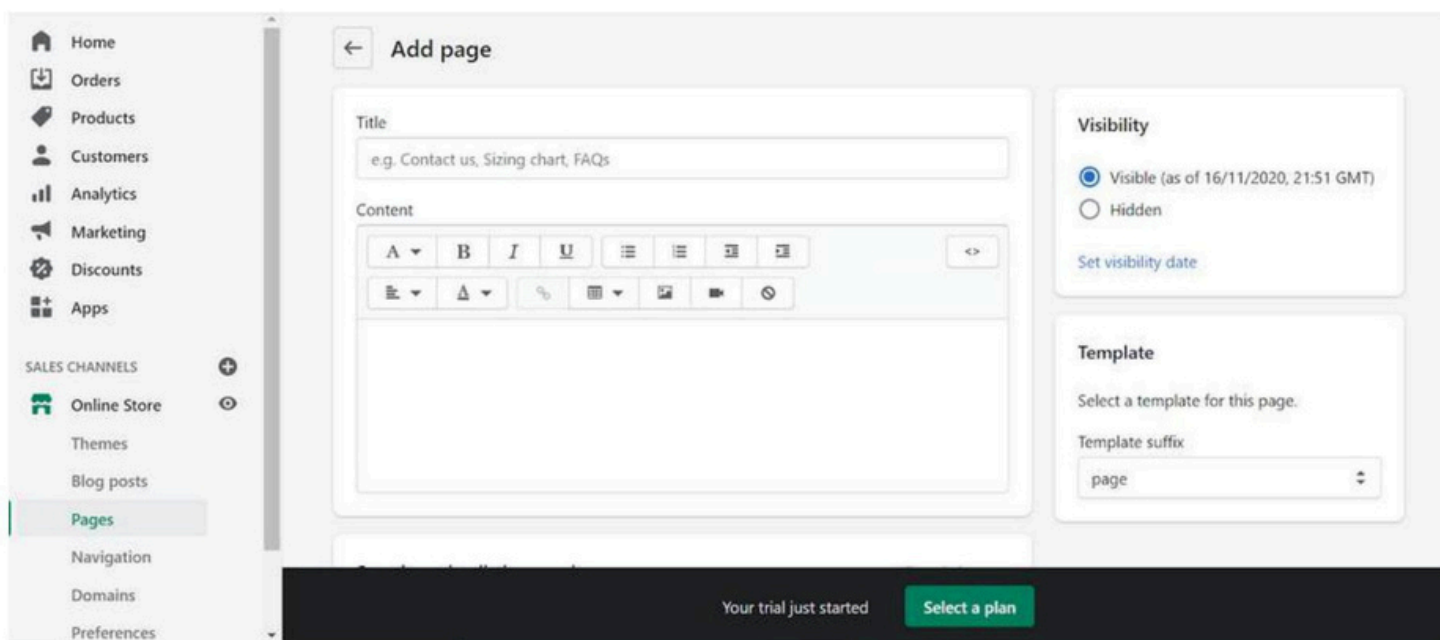


Shopify



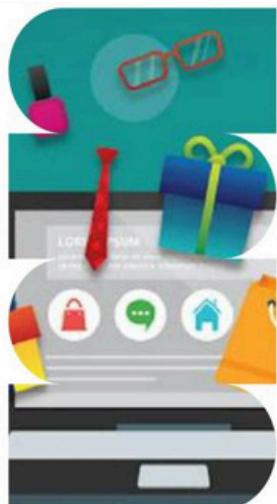
Iespējams, vēlēsit savai vietnei pievienot arī papildu lapas. Lai to izdarītu, Shopify informācijas panelī dodieties uz sadaļu "Lapas" un noklikšķiniet uz pogas "Pievienot lapu". Tur varat ievadīt lapas nosaukumu un saturu. Protams, katrs tiešsaistes veikals ir atšķirīgs, taču lielākajā daļā vietņu ir iekļautas šādas svarīgas lapas:

- Sazinieties ar mums: Sniedziet apmeklētājiem skaidrus veidus, kā sazināties ar jums, ja viņiem ir jautājumi, vai novirziet viņus uz bieži uzdoto jautājumu lapu, lai ātri iegūtu informāciju.
- Piegādes informācija: Izklāstiet savu piegādes politiku un cenas.
- Norādiet, kur jūs piegādājat, un paredzamo piegādes laiku.
- Par mums: Izveidojiet saikni ar potenciālajiem klientiem, daloties savā stāstā un paskaidrojot, kāpēc jūs pārdodat savu produktu. Tas var palīdzēt veidot uzticību, īpaši jaunākiem tiešsaistes veikaliem.
- Aizsargājiet sevi juridiski, iekļaujot savā vietnē atgriešanas un privātuma politikas.





Shopify

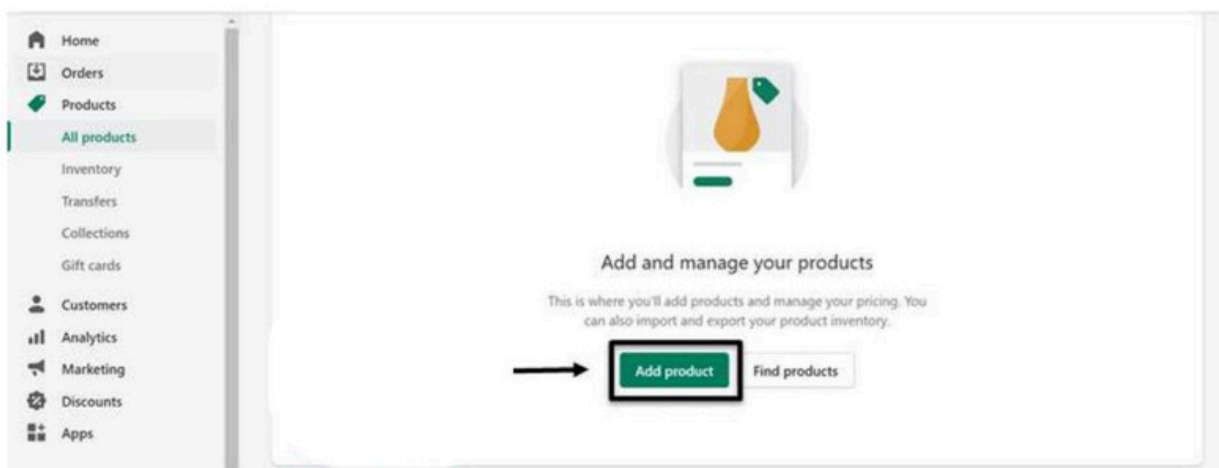


Pievienojiet produktus savam Shopify veikalam

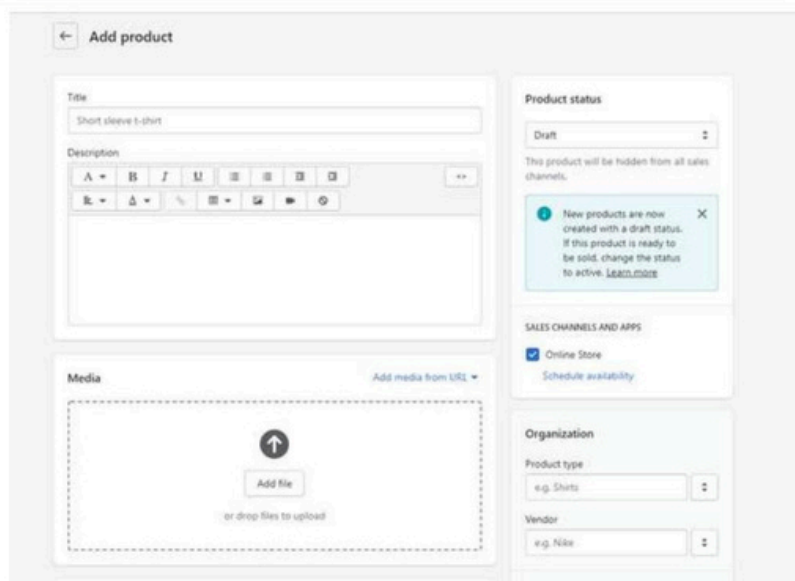
Tagad, kad jūsu dizains ir izstrādāts, ir pienācis laiks pāriet uz vissvarīgāko veikala daļu: produktu pievienošanu.

Dodieties uz savu informācijas paneli un pēc tam noklikšķiniet uz cilnes "Produkti". Jūs redzēsiet lielu zaļu pogu ar nosaukumu "Pievienot produktu".

Noklikšķiniet uz tās, un jūs varat sākt ievadīt produkta informāciju. Šeit jūsu veikals patiesi atdzīvojas!

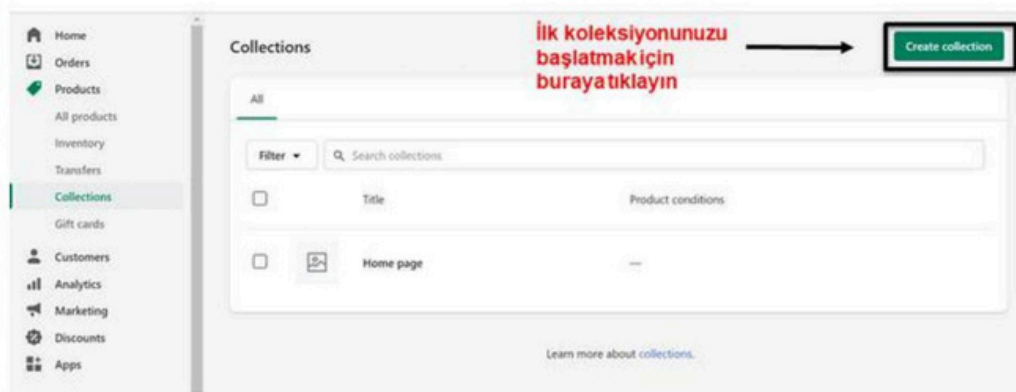
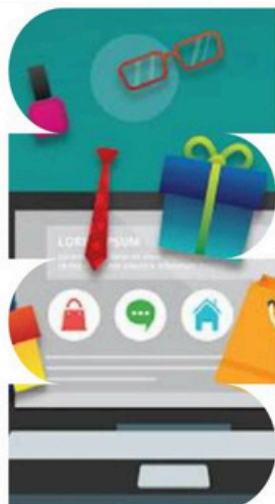


Šī zaļā poga dara tieši to, ko jūs domājat: tā atver jaunu produkta lapu, kurā varat ievadīt visu informāciju par produktu. Ja vēlaties pārliecināt klientus iegādāties jūsu produktus, spēcīgs produkta apraksts ir būtisks, tāpēc ir vērts tam veltīt laiku. Padomājiet par sava produkta galvenajām īpašībām un priekšrocībām, kā arī to, kā jūs varat tās izcelt dažos īsos, saistošos teikumos.





Shopify



Tev ir nepieciešami arī produktu attēli. Šeit kvalitātei ir ļoti liela nozīme. Produktu attēli ir ļoti svarīgi pārdošanas veicināšanai. Nevienam neizlemj tērēt naudu, skatoties uz tumšu, zemas kvalitātes vai izplūdušu produktu attēlu. Uzturi visu kārtīgu, fotografējot savus produktus uz vienkārša fona un pārļiecinoties, ka visiem attēliem ir vienādi izmēri.

Papildus jāpievieno šāda informācija par produktu:

- Produkta cena
- Produkta izmaksas
- Papildu informācija (piemēram, krājumu daudzums)
- Piegādes informācija (piemēram, svars, izmēri, muitas informācija)
- Produkta varianti (piemēram, izmērs, krāsa, pielāgošana)
- Birkas

Kad esat pabeidzis informācijas pievienošanu, noklikšķiniet uz Saglabāt produktu. Jūsu produkts tiks automātiski pievienots veikala skatlogam.

Svarīgs padoms: Lai ietaupītu laiku, varat arī importēt produktus no CSV faila. Dodieties uz sadaļu "Produkti" un noklikšķiniet uz pogas "Importēt" augšējā labajā stūrī. Noklikšķiniet uz "Izvēlēties failu" un atveriet savu CSV failu. Noklikšķinot uz "Augšupielādēt un turpināt", jūsu produktu dati tiks automātiski pievienoti Shopify.

Ja vien neveidojat veikalu tikai ar vienu produktu, ieteicams izveidot dažas produktu kolekcijas.

Kolekcijas ir produktu grupas, kas ir saderīgas vai kurām ir kopīga iezīme. Piemēram: produkti, kas paredzēti konkrētai

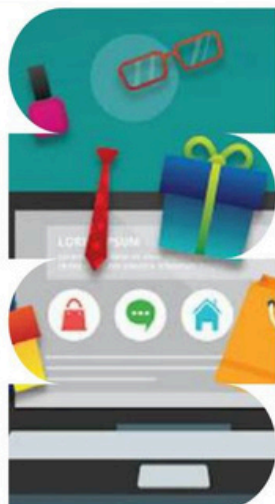
- auditorijai (piemēram, vīriešu apģērbs).
- Ar noteiktu tēmu saistīti produkti (piemēram, bestselleru preces, preces ar atlaidi)
- Produkti, kas pieder pie noteiktas kategorijas (piemēram, lampas, aksesuāri, sveces)

Kolekcijas tiek rādītas kā dažādas opcijas navigācijas izvēlnē vai kā atsevišķas sadaļas jūsu sākumlapā. Tas ir īpaši noderīgi, ja jūsu veikalā ir daudz dažādu produktu vairākās kategorijās. Tas palīdz organizēt jūsu vietni, lai apmeklētājiem nebūtu bezgalīgi jāpārlūko lapas, lai atrastu meklēto.

Lai izveidotu kolekciju, dodieties uz Produkti > Kolekcijas un pēc tam noklikšķiniet uz pogas Izveidot kolekciju. Pēc tam varat izvēlēties pievienot produktus manuāli vai automātiski. Izmantojot manuālo atlasī, produktus pievienojat pa vienam dažādām kategorijām. Izmantojot automātisko atlasī, jūs izveidojat noteikumus katrai kolekcijai, un Shopify automātiski pievieno jūsu katalogam visus produktus, kas atbilst šiem nosacījumiem. Produkti var parādīties vairākās kolekcijās vienlaikus.



Shopify



Papildu iespēja: Shopify dropshipping veikala izveide.

Interesanti, kas ir dropshipping? Tā ir ļoti populāra mazumtirdzniecības metode, kurā tiešsaistē pārdodat produktus, kurus uzglabā un piegādā trešā puse.

Tas padara veikala vadīšanu ārkārtīgi vienkāršu, jo jums nav jāuztraucas par pasūtīšanu, uzglabāšanu vai piegādi. Turklāt, tā kā jums nav jāiegulda līdzekļi krājumos uzreiz, jums nekad neradīsies naudas plūsmas problēmas.

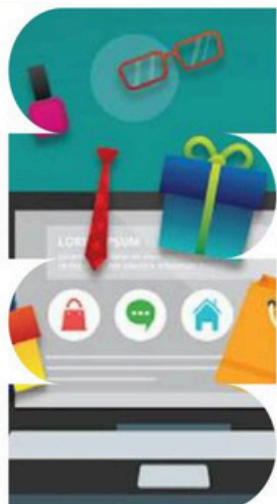
Tāpēc, ja vēlaties ātri ienākt e-komercijā, dropshipping ir ļoti pievilcīga iespēja, un par laimi, Shopify ir viens no nedaudzajiem pakalpojumu sniedzējiem tirgū, kas piedāvā šo pakalpojumu. Lai izveidotu Shopify dropshipping veikalu, instalējiet dropshipping lietotni, piemēram, Spocket vai DSers, no Shopify App Store un integrējiet to ar savu veikalu. Tādā veidā jūs varat importēt produktus tieši savā vietnē un nekavējoties sākt pārdošanu.

The screenshot shows the Shopify App Store interface. At the top, there is a search bar with the text "Search" and "Shopify.com". Below the search bar, there are filters for "Categories" and "Collections". The main content area displays a list of apps. On the left, there is a sidebar with a filter for "See only compatible apps" and a list of categories: "All (295)", "Finding products (202)", "Orders and shipping (54)", "Inventory management (39)", "Store design (37)", "Sales and conversion (23)", "Reporting (13)", and "Productivity (9)". The main list shows the following apps:

- Spocket - US & EU Dropshipping** (Ad) • by Spocket. Drop shipping US/EU Winning Products. Works with Oberlo & Loox. 4.6 (2167). Free plan available.
- Carro: Sell More, Together** (Ad) • by VYRL. Dropship Leading DTC brands + Instagram Influencer Marketing. 4.4 (70). Free.
- Vimeo Create - Video Maker** (Ad) • by Vimeo, Inc. Turn your Product Photos into Sale-Making Videos in Minutes! 4.7 (531). Free.
- DSers-AliExpress Dropshipping** by DSers. AliExpress Official Dropshipping Partner. Oberlo Alternative. 4.9 (1125). Free.



Shopify



Test mode

Test Shopify Payments setup and configuration to simulate successful and failed transaction. Learn more about [test mode](#).

Maksājumu sistēmas iestatīšana

Ja veidojat tiešsaistes veikalu, jums ir jāspēj pieņemt maksājumus. Par laimi, Shopify to padara ļoti vienkāršu. Lai iestatītu maksājumus, dodieties uz Iestatījumi > Maksājumi un izvēlieties vēlamo metodi.

Ja jūs tikai sākat, Shopify Payments, iespējams, ir vienkāršākais risinājums. Tas ļauj pieņemt kredītkartes, nenovirzot klientus uz trešo pušu vietnēm. Shopify piedāvā arī daudzas citas iespējas, piemēram, PayPal, Apple Pay, Amazon Pay, Google Pay un Shop Pay.

Ja neesat pārliecināts, kuru maksājumu apstrādātāju izmantot, ņemiet vērā šādus faktorus:

- Daži maksājumu pakalpojumu sniedzēji iekasē nelielu procentuālo daļu vai fiksētu maksu par sava pakalpojuma izmantošanu.
- Karšu veidi: Lielākā daļa apstrādātāju pieņem Visa un MasterCard, bet vai vēlaties, lai jūsu klienti varētu norēķināties arī ar American Express vai PayPal?
- Ārējā atpūte: Vai maksājumu sistēma apstrādā maksājumus jūsu vietnē vai savos serveros?

Svarīgs padoms: pirms tīmekļa vietnes palaišanas ieteicams pārbaudīt maksājumu apstrādātāju. Shopify piedāvā ērtu veidu, kā to izdarīt, ja izmantojat Shopify Payments. Noklikšķiniet uz pogas "Pārvaldīt", atrodiat sadaļu "Testa režīms" un noklikšķiniet uz "Iespējot testa režīmu". Tagad varat veikt testa pasūtījumu, lai pārlicinātos, ka viss darbojas nevainojami.

Piegādes opciju iestatīšana

Tiešsaistes pārdošanas procesa pēdējais solis, ja pārdodat fiziskus produktus, ir produkta piegāde klientam. Par laimi, Shopify piedāvā daudzas iebūvētas piegādes iespējas, kuras varat izvēlēties atbilstoši savām vajadzībām. Piemēram, varat iestatīt fiksētas piegādes maksas pasūtījumiem ASV un piedāvāt bezmaksas piegādi pasūtījumiem, kas pārsniedz noteiktu vērtību. Varat arī palielināt piegādes izmaksas, ja pasūtījums pārsniedz noteiktu svaru. Shopify ietver arī iebūvētu piegādes kalkulatoru tādiem pakalpojumu sniedzējiem kā UPS un DHL, kas reāllaikā parāda piegādes izmaksas. Tas ļauj jūsu klientiem izvēlēties tieši to pakalpojumu un cenu, kam viņi dod priekšroku. Šis rīks ļauj jums arī drukāt piegādes uzlīmes un aprēķināt piegādes laikus. Pateicoties sadarbībai ar dažiem no pasaules lielākajiem piegādes pakalpojumu sniedzējiem, Shopify piedāvā atlaides piegādes likmēm, kuras varat nodot saviem klientiem, lai palielinātu pārdošanas apjomus.

Visas šīs un citas piegādes iespējas varat iestatīt savā Shopify informācijas panelī. Dodieties uz Iestatījumi > Piegāde un piegāde. Šeit varat konfigurēt:

- Piegādes zonas
- Piegādes cenas nosacījumus (piemēram, bezmaksas piegāde, ja pasūtījuma summa pārsniedz noteiktu vērtību)
- Reāllaikā aprēķinātas piegādes cenas



WooCommerce



Kā instalēt WordPress WooCommerce?

Ja vēlaties izveidot e-komercijas veikalu, izmantojot WordPress, WooCommerce ir viena no labākajām iespējām. Šajā rokasgrāmatā mēs detalizēti aplūkosim nepieciešamās darbības, lai instalētu WooCommerce. Izpildot šo procesu, jūs varat izveidot savu tiešsaistes veikalu.

1. darbība: WooCommerce instalēšana pakalpojumā WordPress. Pirmais solis ir WooCommerce spraudņa pievienošana jūsu WordPress vietnei.

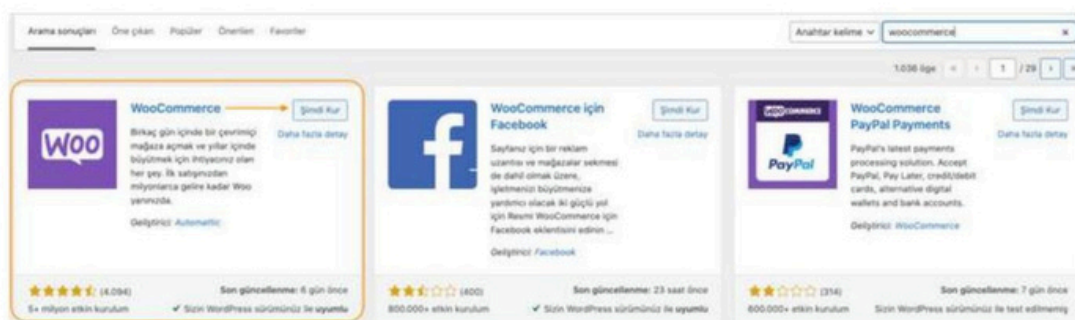
- Piesakieties savā WordPress administratora panelī.
- Kreisajā izvēlnē noklikšķiniet uz "Plugins" un pēc tam nospiediet pogu "Add New".
- Meklēšanas joslā ierakstiet "WooCommerce".
- Atrodiet WooCommerce spraudni un noklikšķiniet uz pogas "Instalēt tūlīt".
- Šis process augšupielādēs spraudni jūsu vietnē. Pēc instalēšanas pabeigšanas varat turpināt WooCommerce aktivizēšanu.



Pēc spraudņa instalēšanas jāaktivizē WooCommerce: Kad instalēšana ir pabeigta, noklikšķiniet uz pogas "Aktivizēt".

Kad WooCommerce ir aktivizēts, iestatīšanas vednis tiks atvērts automātiski.

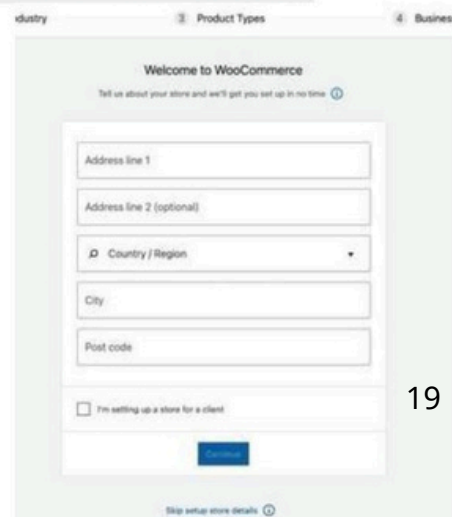
Iestatīšanas vednis ir svarīgs solis, kas palīdz konfigurēt veikala pamata iestatījumus.



2. darbība. Pabeidziet WooCommerce iestatīšanas vedni. Pēc WooCommerce aktivizēšanas iestatīšanas vednis tiks atvērts automātiski.

Šajā posmā:

- norādiet, kāda veida produktus jūsu veikals pārdos (fiziskus produktus, digitālus produktus utt.). ievadiet sava veikala adreses informāciju (valsts, pilsēta, pasta indekss utt.). konfigurējiet veikala iestatījumus, piemēram, valūtu, mērvienības un nodokļu opcijas.





Woo Commerce



Store Details | **Industry** | Product Types | Business Details | Theme

In which industry does the store operate?
Choose any that apply

- Fashion, apparel, and accessories
- Health and beauty
- Art, music, and photography
- Electronics and computers
- Food and drink
- Home, furniture, and garden
- CBD and other hemp-derived products
- Other

Description

Continue

3. solis: produkta veida definēšana

Šajā solī jums jānorāda produktu veids, ko pārdodat:

- Fiziskie produkti: atlasiet šo opciju, ja pārdodat produktus, kas tiks piegādāti fiziski.
- Digitālie produkti: Izvēlieties šo opciju, ja plānojat pārdot lejupielādējamu saturu vai virtuālus produktus.
- Šis solis ir svarīgs, lai pareizi klasificētu savus produktus.

Store Details | Industry | **Product Types** | Business Details | Theme

What type of products will be listed?
Choose any that apply

- Physical products
Products you ship to customers.
- Downloads
Virtual products that customers download.
- Subscriptions — \$199.00 per year
Let customers subscribe to your products or services and pay on a weekly, monthly or annual basis. [Learn more](#)
- Memberships — \$199.00 per year
Give members access to restricted content or products, for a fee or for free. [Learn more](#)
- Composite Products — \$79.00 per year
Create and offer personalized product kits and custom product configurators. [Learn more](#)
- Bookings — \$249.00 per year
Allow customers to book appointments, make reservations or rent equipment without leaving your site. [Learn more](#)

Continue

WooCommerce spraudņu izvēle

Varat izmantot WooCommerce spraudņus, lai uzlabotu sava veikala funkcionalitāti. Ir pieejami dažādi spraudņi tiešsaistes maksājumu metodēm, piegādes iespējām, nodokļu iestatījumiem un citiem parametriem.

Store Details | Industry | Product Types | **Business Details** | Theme

Tell us about your business

What do you sell? (If you are just getting started or you already have a business in place.)

What type of business do you plan to create?
I don't know

Where will you be operating?
I don't know

What type of customer service do you want?
I don't know

Other options to list on your page?

Work on Facebook
Grow your business by targeting the right people and showing sales with Facebook.

Connect customers with Mailchimp
Send targeted campaigns, receive abandoned carts and track more with Mailchimp.

Drive sales with Google Ads
Get in front of new customers on Google and secure \$100 in ads credit with Google's AdSense.

Continue



Veikala personalizēšana

Tagad ir pienācis laiks pilnībā personalizēt savu veikalu.

Pēc WooCommerce iestatīšanas jums būs standarta produkta lapa. Ja jums nepatīk šīs lapas dizains, varat izvēlēties citu tēmu no WooCommerce tēmām un pielāgot savu veikalu, kā vien vēlies.

Izmantojot maksas spraudņus, jūs varat vēl vairāk uzlabot savu veikalu un piekļūt dažādiem stiliem un izskatiem, sākot no vienkāršiem un minimālistiskiem dizainiem līdz spilgtām un krāsainām atmosfērām. WooCommerce ļauj veikt jebkādas pielāgošanas, kas atbilst jūsu vajadzībām.

Home/ Shop/ Clothing/ Hoodies/ Happy Ninja



Happy Ninja

★★★★☆ (2 customer reviews)

£10.00–£12.00

Pellentesque habitant morbi tristique senectus et netus et malesuada fames ac turpis egestas. Vestibulum tortor quam, feugiat vitae, ultricies eget, tempor sit amet, ante. Donec eu libero sit amet quam egestas semper. Aenean ultricies mi vitae est. Mauris placerat eleifend leo.



Color
 [Clear selection](#)

£10.00

[Add to cart](#)

SKU: N/A. Categories: [Clothing](#), [Hoodies](#).

[Description](#) [Discussion \(5\)](#)

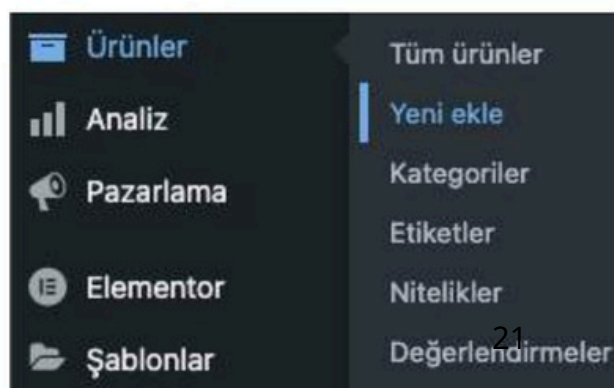
Produktu pievienošana pakalpojumā WooCommerce

Esam veiksmīgi izveidojuši savu WooCommerce e-komercijas vietni un veikuši nepieciešamos iestatījumus. Tagad ir pienācis laiks pievienot produktus.

Pirms tam neaizmirstiet definēt kategorijas savā tīmekļa vietnē, jo, pievienojot produktu, jums būs jāizvēlas atbilstošā kategorija.

WordPress administratora panelī noklikšķiniet uz izvēlnes "Produkti".

Pēc tam noklikšķiniet uz pogas "Pievienot jaunu", lai sāktu pievienot jaunu produktu.





Šeit ievadiet pamatinformāciju, piemēram, produkta nosaukumu, aprakstu un cenu, lai sniegtu klientiem visaptverošu informāciju par produktiem. Produkta informācijai ir ļoti svarīga un ietekmēs klientu pirkšanas lēmumus.

Ürün verisi — Basit ürün Sanal: İndirilebilir: Recurring:

Genel

Normal fiyat (\$)

İndirimli satış fiyatı (\$)

Zamanla

Bağlantılı ürünler

Vergi durumu

Vergi sınıfı

JŪS VARAT PIEVIENOT DETALIZĒTUS APRAKSTUS, LAI LABĀK REKLAMĒTU SAVUS PRODUKTUS UN IZVEIDOT SEO DRAUDZĪGU SATURU.

Yeni ekle

Ürün adı

Ürün açıklaması

Ortam ekle

Paragraf

B *I*

TAGAD IR LAIKS IZVEIDOT PRODUKTA ATTĒLU SADAĻU, KO VARAT UZSKATĪT KĀ SAVAS E-KOMERCIJAS VIETNES VITRĪNU.

PĒC PĀRĒJĀS INFORMĀCIJAS NORĀDĪŠANAS, NOKLIKŠĶINIE T UZ PUBLICĒŠANAS POGAS, LAI PRODUKTS BŪTU PIEEJAMS VIETNĒ.

Pateicoties WOOCOMMERCE lietotājam draudzīgajai saskarnei, jūs varat pievienot produktus tiešsaistes veikalam dažu minūšu laikā.

Ürün görseli

[Ürün resmini ayarla](#)

Ürün galerisi

[Ürün galerisine görsel ekle](#)



WooCommerce maksājumu integrācija

Ar Vepara WooCommerce integrāciju jūs varat droši un vienkārši pieņemt tiešsaistes maksājumus.

Turklāt jūs varat izmantot Vepara Virtual POS piedāvātos izdevīgos piedāvājumus un piedāvāt saviem klientiem dažādas maksāšanas iespējas.

Ja vēlaties, aplūkosim detalizēti, kā iestatīt Vepara WooCommerce maksājumu integrāciju.

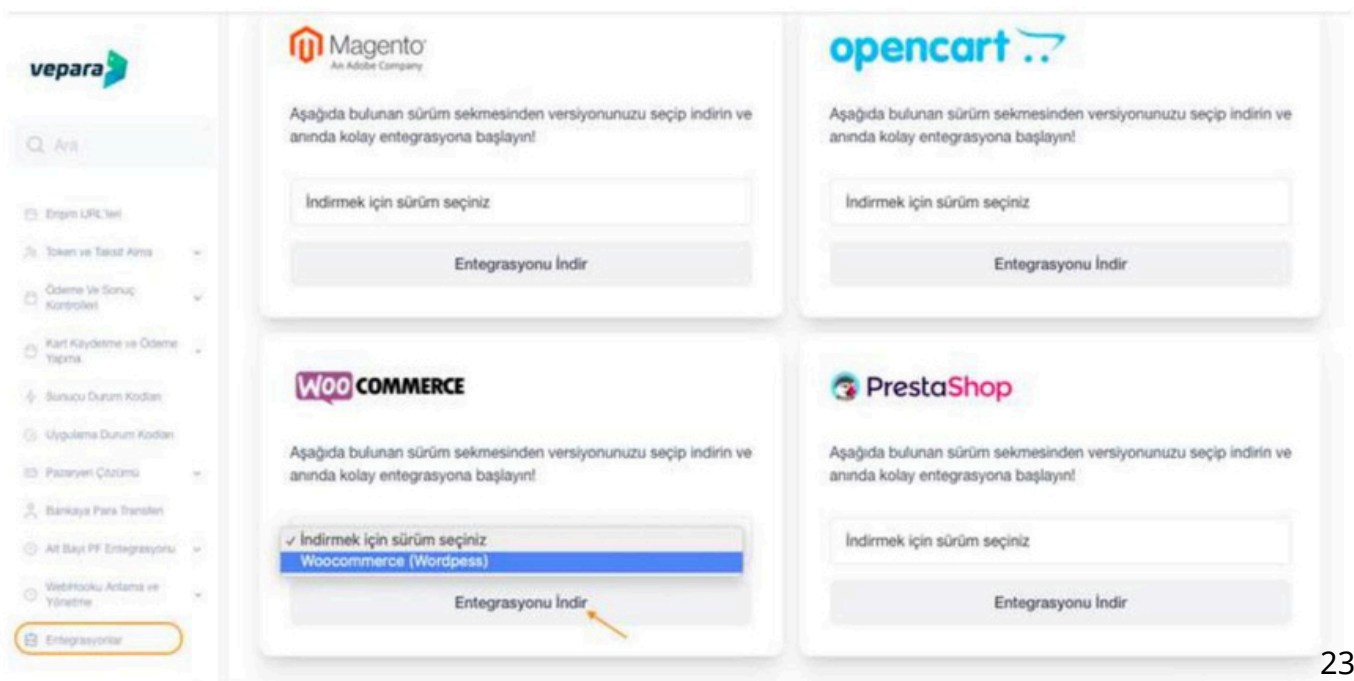
Vispirms dodieties uz Vepara vietni un ritiniet uz leju līdz apakšējai sadaļai, kur atradīsiet saiti "Integrācija", un noklikšķiniet uz tās.



Jūs redzēsiet lapu ar dokumentiem.

Pēc tam noklikšķiniet uz sadaļas "Integrācijas", kas atrodas izvēlnes pašā apakšā kreisajā pusē.

Parādīsies šāds ekrāns, kāds redzams zemāk. Šajā ekrānā atlasiet WooCommerce un noklikšķiniet uz "Download Integration", lai lejupielādētu instalācijas failu.

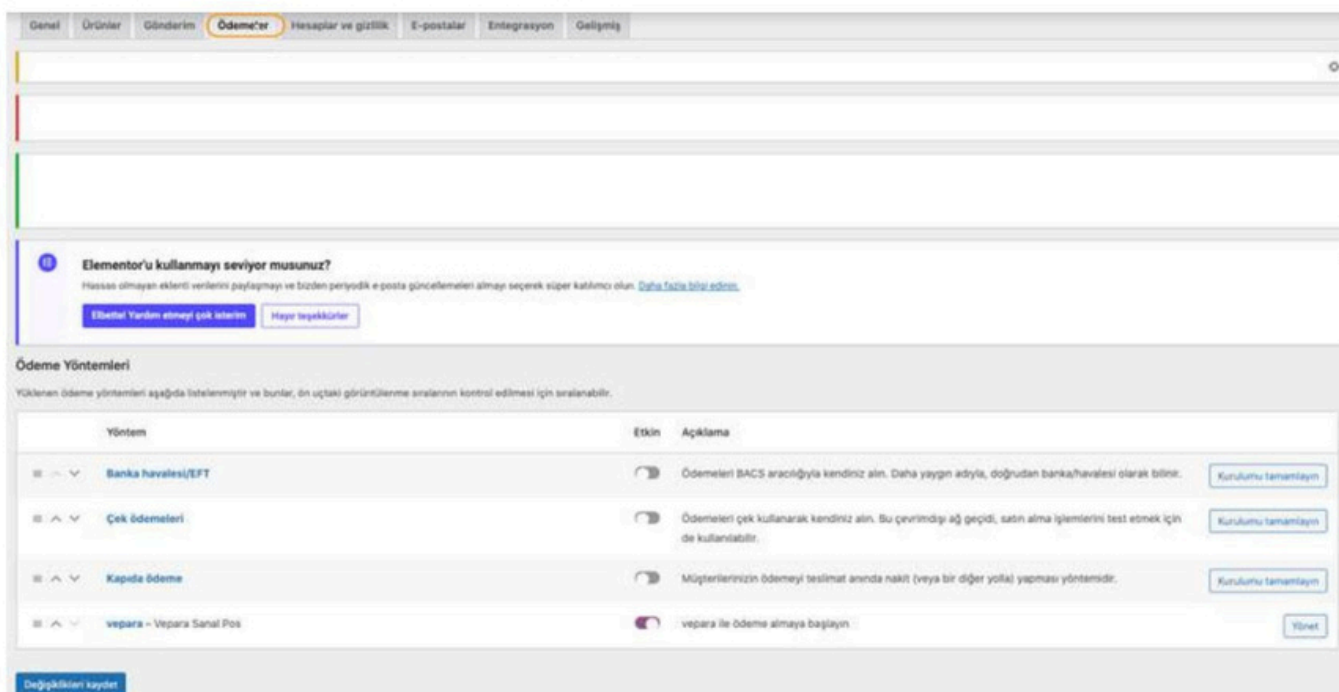




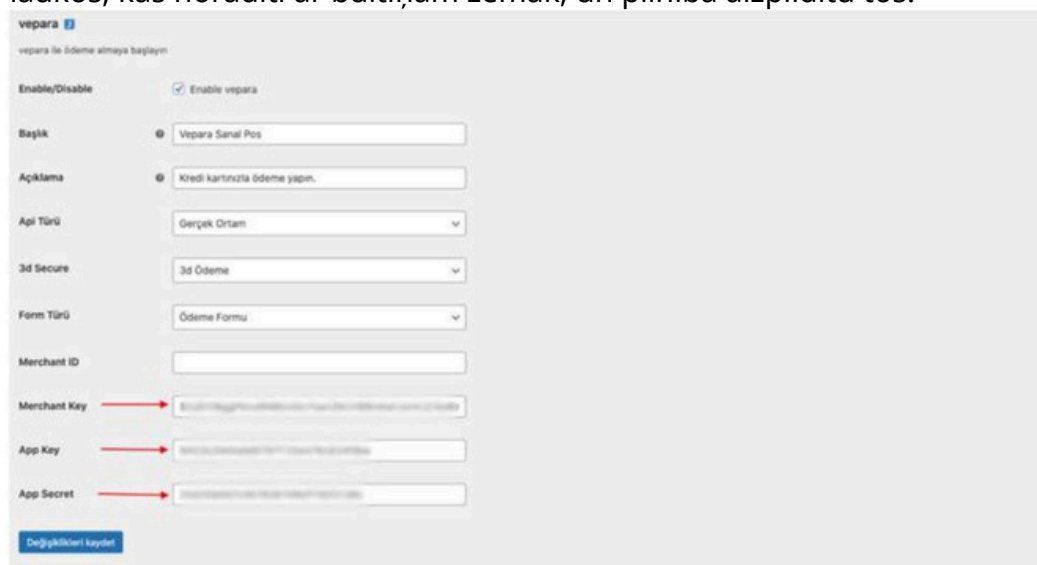
WooCommerce



Augšupielādējiet lejupielādēto failu, dodoties uz WordPress spraudņu sadaļu un noklikšķinot uz "Pievienot jaunu spraudni". Pēc spraudņa instalēšanas, noklikšķinot uz WooCommerce, jūs redzēsiet ekrānu, kas līdzīgs zemāk redzamajam. Dodieties uz cilni "Maksājumi". Aktivizējiet Vepara, lai pabeigtu Vepara virtuālās POS integrāciju. Kad poga kļūst violeta, noklikšķiniet uz "Pārvaldīt", un jūs tiksiet novirzīts uz sadaļu ar detalizētu informāciju par maksājumu iestatījumiem.



Visbeidzot, jums jāsazinās Vepara komandu, lai pieprasītu nepieciešamo informāciju laukos, kas norādīti ar bultiņām zemāk, un pilnībā aizpildītu tos.



Visas darbības ir pabeigtas!
Tagad jūsu klienti var viegli ievadīt savu kredītkartes informāciju maksājuma lapā.

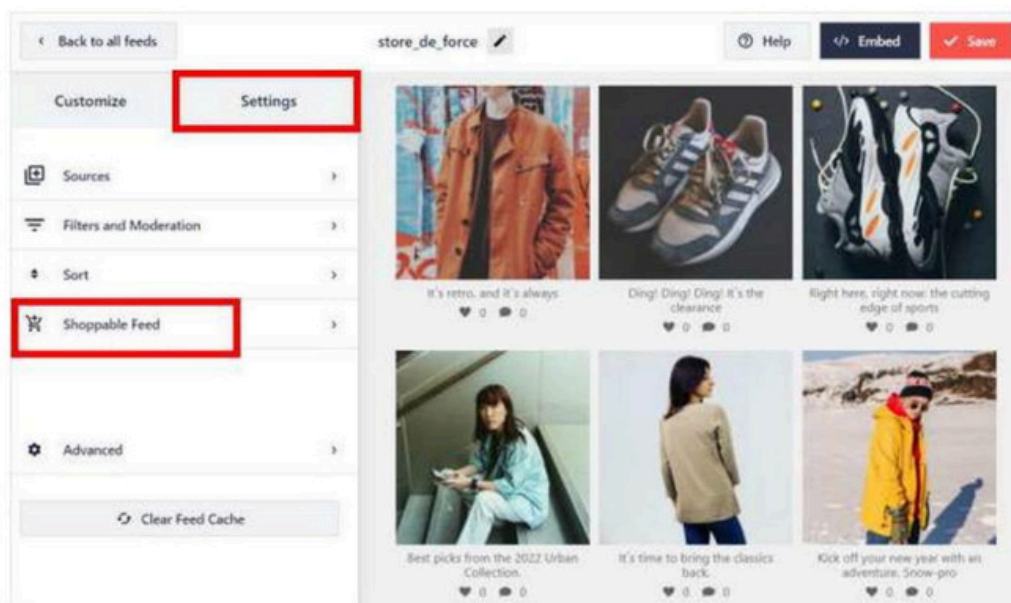


Veikala atvēršana pakalpojumā Instagram

Ikvienam, kurš vēlas atvērt veikalu pakalpojumā Instagram, un pārdot, izmantojot platformu, iepriekš ir jāveic noteiktas darbības. Lūk, kas jādara, lai atvērtu veikalu pakalpojumā Instagram: Lai pārdotu tiešsaistē, jums ir jābūt

- nodokļu maksātājam. Tāpēc vispirms ir jāizveido savs uzņēmums.
- Izlemiet par produktiem, kurus pārdosiet tiešsaistē, un noslēdziet līgumu ar piegādātāju.
- Izveidojiet e-komercijas vietni, lai piegādātu savus produktus un pakalpojumus mērķauditorijai un augšupielādētu savus produktus.
- Izveidojiet savu e-komercijas vietni un pēc tam pabeidziet virtuālās POS integrāciju.
- Lai integrētu savus produktus ar Instagram, izveidojiet Meta Business kontu.
- Izveidojiet Facebook un Instagram lapas.
- Iegūstiet savu produktu katalogu no savas e-komercijas vietnes.

Šie ir galvenie soļi, kuriem jāpievērš uzmanība ikvienam individuālam un uzņēmumam, ja viņi vēlas atvērt veikalu Instagram un izmantot Instagram iepirkšanās funkciju. Arī jūs varat veikt šos soļus un sākt pārdošanu, atverot veikalu Instagram.



IZVEIDOT UZŅĒMUMA PROFILU

- Ja jums vēl nav uzņēmuma profila, jums būs jāpārveido savs personīgais konts par uzņēmuma kontu.
- Dodieties uz savu profilu > pieskarieties trim līnijām augšējā labajā stūrī > Iestatījumi > Konts > Pārslēgties uz profesionālo kontu.
- Atlasiet konta veidu "Uzņēmums".





INSTAGRAM



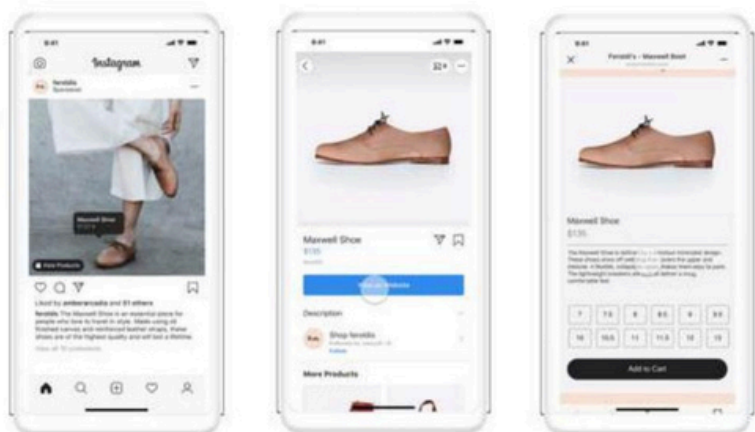
PIEVIENO SAVU FACEBOOK LAPU



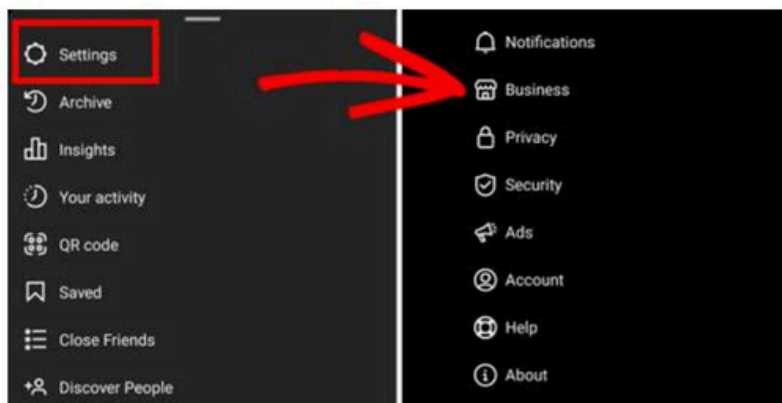
- Instagram iepirkšanās darbojas savienota ar Facebook tirdzniecības sistēmu, tāpēc jums ir jābūt Facebook biznesa lapai.
- Dodieties uz Instagram iestatījumiem >Business >Savienot savu Facebook lapu.

Tas ļauj pārvaldīt produktu katalogu un akcijas abās platformās.

IZVEIDOT KATALOGU



- Produktu katalogi ļauj augšupielādēt un pārvaldīt savus produktus. Katalogu var augšupielādēt, izmantojot Facebook Business Manager vai e-komercijas platformas, piemēram, Shopify.
- Facebook sinhronizē jūsu produktu katalogu ar jūsu Instagram kontu.



- Kad jūsu uzņēmuma konts ir izveidots, jūsu Facebook lapa ir saistīta, un jūsu produktu katalogs ir gatavs, dodieties uz saviem Instagram iestatījumiem.
- Noklikšķiniet uz cilnes "Bizness" un atlasiet "Iepirkšanās Instagramā."
- Iesniedziet savu kontu pārskatīšanai.



INSTAGRAM



PĀRDOŠANAS APJOMU PALIELINĀŠANA AR INSTAGRAM REKLĀMAS

- Izveidojiet Instagram reklāmas, lai ar saviem produktiem sasniegtu plašāku auditoriju. Varat tieši reklamēt ierakstus, kuros ir redzami jūsu produkti, kā reklāmas.
- Dodieties uz savu ierakstu, noklikšķiniet uz pogas "Reklamēt" un izvēlieties mērķi — vai nu vairāk klikšķu vietnē, vai produktu pirkumu.

PANĀKUMU IZSEKOŠANA UN UZLABOŠANA

- Izmantojiet Instagram Insights, lai izsekotu savu ierakstu un produktu tagu veikspēju.
- Regulāri pārskatiet savus rādītājus un optimizējiet saturu, lai sasniegtu labākos rezultātus.

ATZĪMĒJIET SAVUS PRODUKTUS SAVOS IERAKSTOS UN STĀSTOS (STORIES)



- Kad jūsu kontam ir apstiprināta Instagram iepirkšanās funkcijai, varat atzīmēt produktus gan savos ierakstos, gan stāstos.
- Veidojot ierakstu vai stāstu, noklikšķiniet uz opcijas "Atzīmēt produktus" un atlasiet produktu no sava kataloga.
- Lietotāji var noklikšķināt uz produkta, lai iegūtu plašāku informāciju un veiktu pirkumu.



VAI ESI GATAVS?

- Instagram iepirkšanās ir lielisks veids, kā sasniegt plašu auditoriju un pārdot tieši, izmantojot sociālos medijus.
- Izpildot iepriekš minētās darbības, varat izveidot savu Instagram veikalu un sākt pārdot uzreiz!



Katrā platformā izveidojiet veikala nosaukumu, logotipu un aprakstu, kas atspoguļo jūsu zīmola identitāti. Vienota vizuālā identitāte un zīmola vēstījums palielina klientu uzticību.

3.3. MAKSĀJUMA UN PIEGĀDES IESPĒJAS



ETSY

Iespējojiet "Etsy Payments", lai pieņemtu tādus maksājuma veidus kā kredītkartes un PayPal. Konfigurējiet nodokļu un piegādes iestatījumus atbilstoši saviem produktiem un mērķa tirgum.

WOOCOMMERCE

Jūs varat pievienot e-komercijas funkcionalitāti savai esošajai WordPress vietnei, izmantojot WooCommerce - uz WordPress balstītu spraudni.



SHOPIFY

Varat izmantot "Shopify Payments" vai trešo pušu maksājumu vārtejas. Iestatiet nodokļu likmes un piegādes iespējas Shopify administratora panelī.

INSTAGRAM VEIKALI

Maksājumu darījumi tiek apstrādāti, izmantojot saistīto e-komercijas vietni. Pārvaldiet nodokļu un piegādes iestatījumus savā saistītajā platformā.



Katrā platformā izveidojiet veikala nosaukumu, logotipu un aprakstu, kas atspoguļo jūsu zīmola identitāti. Vienota vizuālā identitāte un zīmola vēstījums palielina klientu uzticību.

3.4. DETALIZĒTAS IESTATĪŠANAS INSTRUKCIJAS

ETSY

Izvēlieties veikala valodu, valsti un valūtu. Izvēlieties veikala nosaukumu, uzskaitiet produktus un ievadiet maksājuma informāciju.

SHOPIFY

Izvēlieties un pielāgojiet savu tēmu. Pievienojiet savus produktus, konfigurējiet maksājumu un piegādes iestatījumus un pievienojiet savu domēna vārdu.

WOOCOMMERCE

Instalējiet un aktivizējiet spraudni. Izmantojiet iestatīšanas vedni, lai konfigurētu pamata iestatījumus, pievienotu produktus un definētu maksāšanas/piegādes iespējas.

INSTAGRAM VEIKALI

Izmantojiet Facebook kataloga pārvaldnieku, lai izveidotu vai integrētu savu produktu katalogu. Saistiet savu veikalu ar savu Instagram profilu un sāciet atzīmēt savus produktus.





Zīmola un vizuālās identitātes veidošana

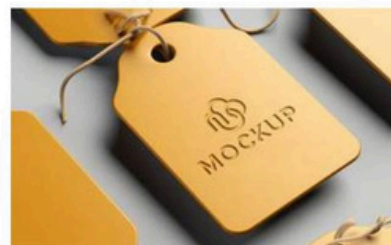
E-komercijas pasaules panākumu atslēga ir spēcīga zīmola un pārlicinošas vizuālās identitātes veidošana. Tas palīdz jums izveidot emocionālu saikni ar klientiem un izcelties uz konkurentu fona.

1. Logo dizains



Jūsu logotips ir jūsu zīmola seja un rada pirmo iespaidu. Izveidojiet logotipu, kas ir vienkāršs, neaizmirstams un atspoguļo jūsu zīmola vērtības. Krāsām, fontiem un simboliem jābūt saskaņotiem ar jūsu mērķauditoriju.

2. Zīmola stāsts



Jūsu zīmola stāsts pastāsta jūsu klientiem, kas jūs esat, ko jūs darāt un kāpēc jūs to darāt. Īss un iedvesmojošs stāsts palīdz klientiem sazināties ar jums. Dalieties ar šo stāstu savā lapā "Par mums", produktu aprakstos un visos mārketinga materiālos.

3. Uzdevums



Sadaļa "Par mums" atspoguļo jūsu zīmola personību un vērtības. Šajā sadaļā iepazīstiniet ar sava zīmola stāstu un savu komandu. Paskaidrojiet klientiem, kāpēc viņiem vajadzētu iepirkties pie jums. Spēcīga zīmola un savstarpējas identitātes izveide palīdzēs jums nodibināt ilgtermiņa attiecības ar klientiem.

4. Produkta fotoattēls



Augstas kvalitātes produktu fotoattēli ir izšķiroši svarīgi veiksmīgai pārdošanai tiešsaistē. Prezентējiet savus produktus no dažādiem leņķiem, izmantojot labi apgaismotus un skaidrus attēlus. Pārlicinieties, ka fons ir vienkāršs un bez traucēkļiem. Ja nepieciešams, sadarbojieties ar profesionālu fotogrāfu vai apgūstiet fotografēšanas pamattehnikas.



5. LABĀKĀ PRAKSE UN PRODUKTU SARAKSTI

Efektīvu produktu sarakstu izveide ir ļoti svarīga panākumiem e-komercijas pasaulē. Tālāk ir labākā prakse, aptverot visu, sākot no produktu aprakstiem līdz SEO stratēģijām.

7+1 After Sales Service Techniques

- 1 Show appreciation**
Send them a thank you automated email or SMS.
- 2 Request customer feedback**
Send them an automated email requesting a product review or feedback.
- 3 Send product suggestions**
Draft and send an automated email or SMS that recommends products based on what customers have browsed or bought before.
- 4 Stay connected**
Send newsletters to inform your customers about subjects that interest them.
- 5 Support your clients**
Assist customers in installing, maintaining, or operating a particular product or service.
- 6 Create a complaint section**
Provide customers a simple and easy way to express their complaints.
- 7 Review Requests**
Email them a request to send back a review or testimonial.
- 8 Ask for Recommendations**
Satisfied customers are more likely to recommend you.

routee.net



Tips For Writing Compelling Product Descriptions

PRODUKTU APRAKSTI

Produktu apraksti ir galvenais veids, kā paziņot potenciālajiem klientiem par produkta priekšrocībām un īpašībām. Ir svarīgi, lai jūsu apraksti būtu skaidri, kodolīgi un uzrunātu mērķauditorijas emocionālās vajadzības.

Izceliet, kā produkts atrisina problēmu vai atvieglo klienta dzīvi. Turklāt neaizmirstiet iekļaut ar produktu saistītu tehnisko informāciju un lietošanas instrukcijas.



ATSLĒGVĀRDU IZVĒLE

Jūsu aprakstiem jābūt skaidriem, kodolīgiem un tiem jāatbilst jūsu mērķauditorijas emocionālajām vajadzībām.

Uzsveriet, kā produkts atrisina problēmu vai atvieglo klienta dzīvi.

Tāpat noteikti iekļaujiet ar produktu saistīto tehnisko un lietošanas instrukcijas.



KLIENTU PIEREDZE UN PĒCPĀRDOŠANAS ATBALSTS

Pēcpārdošanas pakalpojumi palielina klientu apmierinātību un stiprina lojalitāti. Informējiet klientus, izmantojot tādus saziņas līdzekļus kā pasūtījumu apstiprinājumi, sūtījumu izsekošanas informācija un apmierinātības aptaujas pēc piegādes. Turklāt padariet atgriešanas un apmaiņas procesus caurspīdīgus un viegli pieejamus. Efektīvs pēcpārdošanas pakalpojums palielina iespējamību, ka klienti iepirksies vēlreiz.

SEO PRAKSE

Meklētājprogrammu optimizācija (SEO) ir būtiska, lai palielinātu jūsu produktu redzamību tiešsaistē. Izmantojiet atslēgvārdus dabiski savu produktu nosaukumos un aprakstos. Pievienojiet augstas kvalitātes produktu attēlus un iekļaujiet atslēgvārdus failu nosaukumos un alternatīvajā tekstā (alt text).

Turklāt optimizējiet meta aprakstus, lai palielinātu klikšķu skaitu.

Ievērojot šo labāko praksi, jūs varat uzlabot savu produktu sarakstu efektivitāti savā e-komercijas vietnē un uzlabot klientu apmierinātību.



MĀRKETINGA UN SOCIĀLO TĪKLU PĀRVALDĪBA

Lai gūtu panākumus e-komercijas pasaulē, ir svarīgi izveidot efektīvu digitālā mārketinga stratēģiju, sasniegt mērķauditoriju un palielināt zīmola atpazīstamību. Tālāk ir aplūkota labākā prakse digitālā mārketinga stratēģijās, sociālo mediju kampaņās un satura mārketingā.





6.1. SOCIĀLO MEDIJU KAMPAŅAS

Sociālo mediju kampaņas ir ļoti svarīgas, lai stiprinātu jūsu zīmola klātbūtni tiešsaistē un palielinātu saikni ar mērķauditoriju. Lai veiksmīgi vadītu kampaņu, pievērsiet uzmanību šādiem elementiem:

- Radošs un oriģināls saturs: izveidojiet inovatīvu saturu, kas piesaista jūsu mērķauditorijas interesi.
- Veiciniet iesaisti: Motivējiet savus sekotājus komentēt, kopīgot un mijiedarboties ar jūsu saturu.
- Mirkļbirku izmantošana: paplašiniet savu sasniedzamību, izmantojot unikālas un populāras mirkļbirkas, kas atbilst jūsu kampaņai.
- Sadarbība ar ietekmētājiem: sadarbojieties ar ietekmētājiem, kas rezonē ar jūsu mērķauditoriju, lai uzlabotu uzticamību.
- Laiks: kopīgojiet savu saturu laika intervālos, kad jūsu auditorija ir visaktīvākā, lai maksimāli palielinātu mijiedarbību.

SOCIAL MEDIA MARKETING CAMPAIGN



6.2 SATURA MĀRKETINGS

Saturamārketinga mērķis ir piesaistīt un noturēt potenciālos klientus, atbilstoši vērtīgu un saturu. Lai satura mārketinga stratēģija būtu efektīva, ņemiet vērā:

- Augstas kvalitātes satura veidošana: Sagatavojiet informatīvu un saistošu saturu, kas pielāgots jūsu mērķauditorijas vajadzībām un interesēm.
- SEO optimizācija: Optimizējiet savu saturu meklētājprogrammām.
- Noturējiet auditorijas uzmanību, izmantojot dažādus satura veidus, piemēram, emuāra ierakstus, videoklipus, infografikas un podkāstus.
- Izveidojiet regulāru publicēšanas kalendāru, lai apmierinātu auditorijas gaidas.
- Izmēriet sava satura efektivitāti un nepārtraukti uzlabojiet savu stratēģiju, pamatojoties uz iegūtajām atziņām.

Pielietojot šīs stratēģijas, jūs varat gūt panākumus digitālajā mārketingā un sociālo mediju pārvaldībā, vienlaikus stiprinot sava zīmola klātbūtni tiešsaistē.





7. CENU ANALĪZE

Platforma	Sākotnējā cena	Mēneša maksa	Darījuma maksas	Papildu Izmaksas
Etsy	zems	Nē	6,5 % + 0,20 ASV <small>dolāru iekļaušanas maksa sarakstā</small>	Reklāma un reklāmas maksas
Shopify	Vidējs	39 ASV dolāri	2,9% + 0,30 ASV dolāru darījuma maksa	Tēma un lietotņu maksas
WooCommerce	Zems	Nē	Atšķiras atkarībā no maksājumu veida	Hostings, tēma un spraudnis
Instagram Veikali	Zems	Nē	5% pārdošanas apjoma maksas	Reklāmas izmaksas





8.GADĪJUMA IZPĒTES

1.WooCommerce – TheBrooklyn Candle Studio Nozare: Amatnieku sveces un mājas aromāti

- Pamatinformācija: Brooklyn Candle Studio ir neliels, amatnieku sveču ražošanas uzņēmums, kas atrodas Ņujorkā un ir pazīstams ar rokām lietām, videi draudzīgām un minimālistiskām aromātiskām svecēm.
- Kāpēc WooCommerce: Viņi izvēlējās WooCommerce tā elastības un spējas pielāgot tiešsaistes veikalu atbilstoši viņu estētiskajām un funkcionālajām vajadzībām bez lielām sākotnējām izmaksām. WooCommerce ļāva viņiem integrēt tīru dizainu, kas atspoguļo viņu amatniecisko, ilgtspējīgo zīmola ētiku.
- Ieviešana: Vietnē ir detalizētas produktu lapas ar augstas kvalitātes fotogrāfijām, kas demonstrē sveču roku darba būtību. Aprakstos ir izceltas dabiskās sastāvdaļas, aromātu profili un stāsts aiz katras sveču kolekcijas. Lai nodrošinātu vienmērīgu pasūtījumu izpildi, tiek izmantota WooCommerce krājumu pārvaldības un piegādes integrācija.
- Mārketinga: Brooklyn Candle Studio apvieno WooCommerce ar emuāru saturu un e-pasta mārketingu, lai izglītotu klientus par sveču kopšanu un smaržu slāņošanu, vairojot lojālu klientu bāzi. Viņi arī izmanto sociālo mediju integrāciju, lai palielinātu pārdošanas apjomus.
- Rezultāti: Kopš darbības uzsākšanas ar WooCommerce, Brooklyn Candle Studio ir izaugusi no vietēja amatnieku zīmola līdz starptautiski atpazīstamam nosaukumam ar tūkstošiem apmeklētāju mēnesī un stabiliem e-komercijas pārdošanas apjomiem.

2. Shopify –Soko nozare: amatnieku rotaslietas no Kenijas.

- Pamatinformācija: Soko ir sociāli atbildīgs zīmols, kas sadarbojas ar Kenijas amatniekiem, lai radītu roku darinātas rotaslietas, izmantojot ilgtspējīgus materiālus un tradicionālas tehnikas.
- Shopify piedāvāja Soko mērogojamu platformu ar globālu tvērumu un jaudīgiem rīkiem maksājumu un mārketinga pārvaldībai, kas ir būtiski amatnieku izstrādājumu un starptautiskās pārdošanas pārvaldībai.
- Ieviešana: Viņu Shopify veikals uzsver stāstniecību, izceļot katra amatnieka pieredzi un meistarību, kas slēpjas aiz katra izstrādājuma. Augstas izšķirtspējas attēli un video rāda amatniekus darbā, veidojot uzticību un pārredzamību. Shopify Plus plāns palīdz pārvaldīt lielu datplūsmu un sarežģītas darbības.
- Mārketinga: Soko izmanto Shopify integrētās mārketinga lietotnes un sociālo mediju kanālus, lai īstenotu kampaņas, kas koncentrējas uz ētisku modi, ilgtspējību tirdzniecību, iesaistot apzinīgus patērētājus visā pasaulē.
- Rezultāti: Ar Shopify palīdzību Soko ir paplašinājies vairākos starptautiskos tirgos, ievērojami palielinājies ieņēmumus tiešsaistē un nostiprinājis savu zīmolu kā līderi ētisku amatnieku rotaslietu jomā.



3. Etsy –La Soula

Rokām darinātas koka rotaļlietas un dekors

- Pamatinformācija: La Soula ir amatniecības uzņēmums, kas Meksikā ražo videi draudzīgas koka rotaļlietas un mājas dekoru priekšmetus, kas tiek darināti ar rokām, uzsverot ilgtspēju un bērnu drošību.
- Kāpēc Etsy: Etsy globālais tirgus un uz amatniekiem orientētā kopiena padarīja to par perfektu platformu, lai sasniegtu vecākus un videi apzinīgus pircējus, kas meklē unikālus produktus.
- Ieviešana: La Soula Etsy veikalā ir skaidras fotogrāfijas, detalizēti materiālu un meistarības apraksti, kā arī klientu atsauksmes, kas veido uzticamību. Etsy iebūvētie SEO rīki un tagu pievienošana palīdz piesaistīt organisko trafiku.
- Mārketingi: Viņi aktīvi iesaista klientus, izmantojot Etsy reklāmas rīkus un sociālo mediju koplietošanu, piedaloties sezonālās kampaņās un Etsy reklamētajos amatnieku gadatirgos.
- Rezultāti: La Soula panāca spēcīgu izaugsmi, palielinot ražošanu un paplašinot produktu līniju, vienlaikus saglabājot roku darba kvalitāti, kas piesaista viņu lojālo klientu bāzi.

4. Iepirkšanās Instagram — BEARDBRAND

Amatnieku darināti kopšanas līdzekļi vīriešiem

- Pamatinformācija: Beardbrand ir zīmols, kas specializējas bārdas eļļās, balzamos un kopšanas līdzekļos, koncentrējoties uz kvalitāti un dzīvesveida zīmolu.
- Kāpēc izvēlēties Instagram iepirkšanās iespējas: Beardbrand izmanto Instagram vizuālo platformu, lai demonstrētu savus produktus lietošanas laikā un tieši sazinātos ar savu mērķauditoriju –vīriešiem, kurus interesē kopšana un sevis aprūpe. Instagram iepirkšanās ļauj lietotājiem iegādāties produktus tieši, izmantojot ierakstus un stāstus.
- Ieviešana: Viņi rada augstas kvalitātes saturu — pamācības, dzīvesstila fotoattēlus un klientu atsauksmes, kas ir atzīmētas ar produktu saitēm, padarot iepirkšanos netraucētu. Sadarbība ar ietekmētājiem vīriešu kopšanas nišā paplašina viņu sasniedzamību.
- Mārketingi: Beardbrand izmanto Instagram funkcijas, piemēram, stāstus, video un IGTV, lai izglītotu un iesaistītu savu auditoriju, rādot mērķtiecīgas reklāmas un akcijas, kas ir tieši saistītas ar viņu vārdiem.
- Rezultāti: Instagram iepirkšanās palīdzēja Beardbrand strauji palielināt tiešsaistes pārdošanas apjomus un kopienas, pozicionējot zīmolu kā tirgus līderi vīriešu kopšanas līdzekļu jomā.