



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



2024-2-LV01-KA210-ADU-00029347

Digitālās prasmes un amatniecība: tuvinot amatniekus globālajam tirgum

CEĻVEDIS PAR TIEŠSAISTES VEIKALA IZVEIDI





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:

WOOCOMMERCE

ETS

VEIKALS JA Y

INSTAGRAM

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.



shopify

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.





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 maksas	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.

INSTAGRAMMEIKALI

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





2.3. PLUSI UN MĪNUSI

ETSY



Izveidota klientu bāze, vienkārša veikala izveide.



Augstas darījumu komisijas maksas, sāva konkurence.

1

SHOPIFY

2



Plašas pielāgošanas iespējas, integrētas maksājumu sistēmas.



Mēneša maksa, papildu lietotnes izmaksas.

WOOCOMMERCE



Pilnīga kontrole, mērogojamība.



Nepieciešamas tehniskas zināšanas, atbildība par apkopi.

3

INSTAGRAM VEIKALI

4



Plaša 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 "Atvērt" 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.

VEIKALS TIEŠSAISTĒ





Etsy



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 apliecināšanas 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

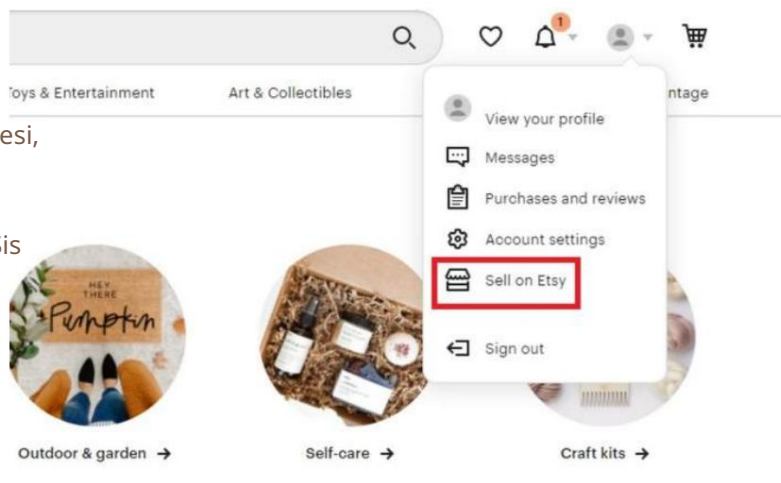
uz verifikācijas saites, kas nosūtīta uz jūsu e-pastu. Šis

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

Shop country * Turkey

Shop currency * ₺ Turkish Lira

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

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.

Name your shop

Choose a memorable name that reflects your style.

denemmagazasi

Check availability

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

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



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

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

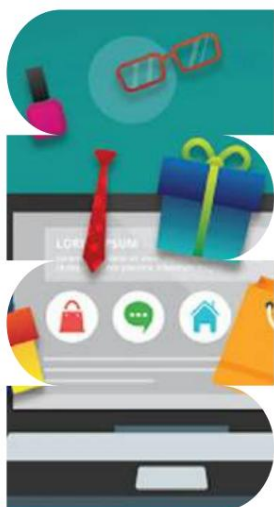
Pievienojot maksājuma iespējas, varat izvēlēties, vai jūsu konts ir individuāls vai uzņēmuma konts. Ja jums ir nodokļu atbrīvojuma sertifikāts, varat to izmantot, lai samazinātu Etsy noteiktās komisijas maksas.

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 sāklapšu, ievadiet savu e-pasta adresi
un noklikšķiniet uz zaļās pogas "Sākt bezmaksas izmēģinājumu".

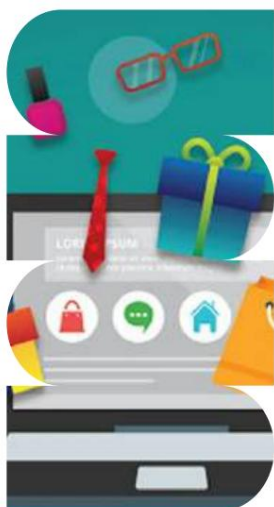
Darba sākšana ar Shopify:

Viss, kas jums nepieciešams, ir e-pasta adrese. Shopify nepiedāvā pilnīgi 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 jādara: 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.



Shopify



Tikai daži īsi 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...

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?

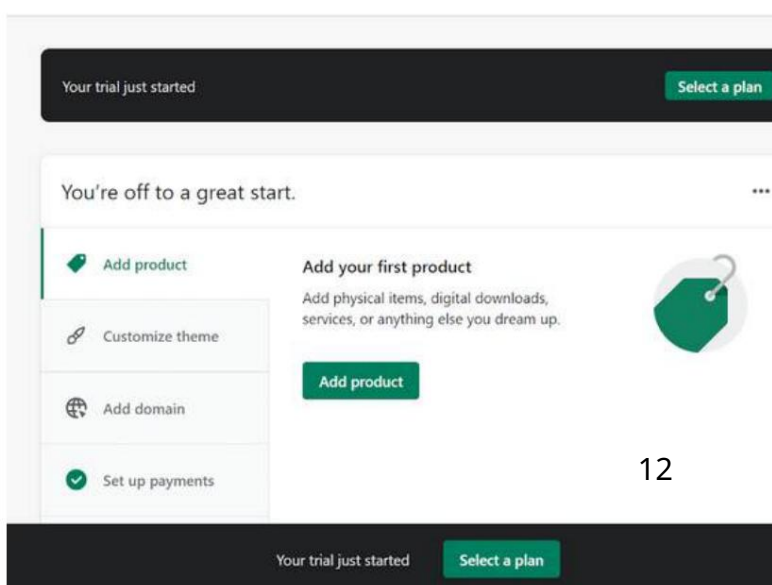
☐ Yes, I'm designing/developing a store for a client

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 pārlūkotu 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

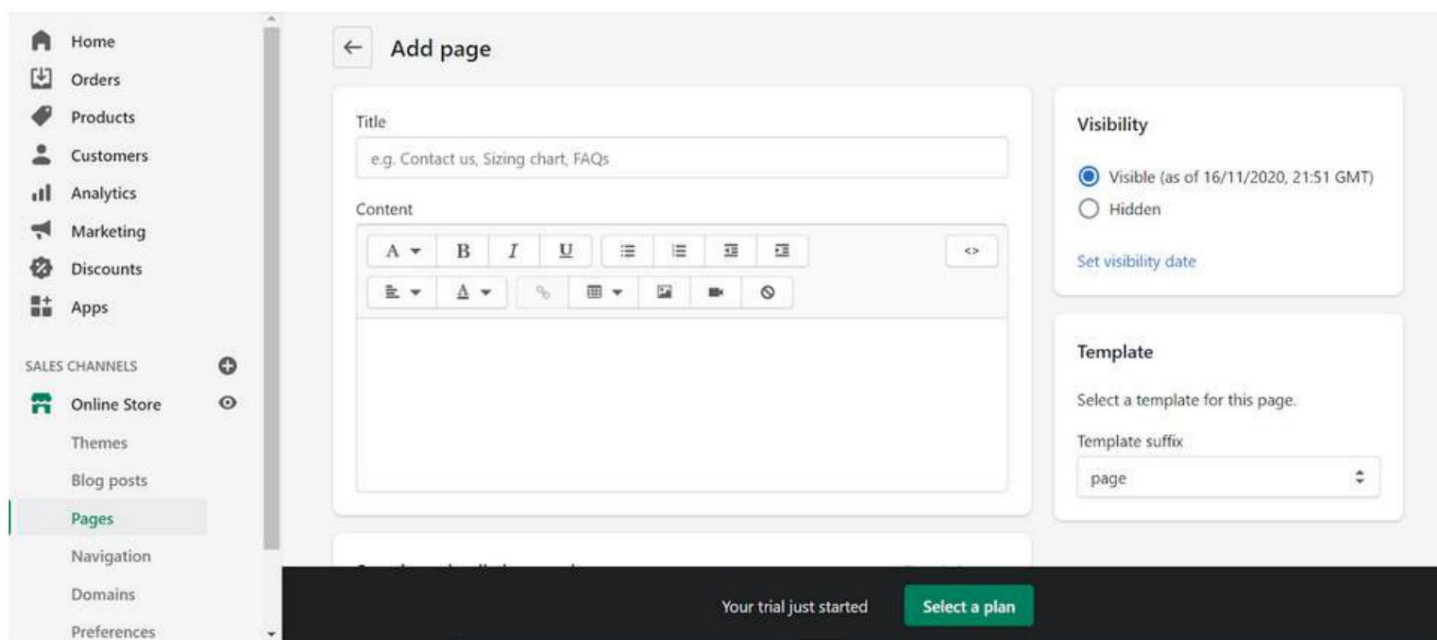


Shopify



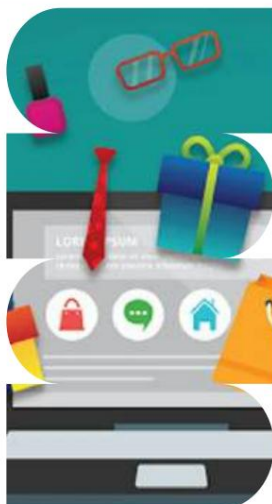
Iespējams, vēlēšities savai vietnei pievienot arī papildu lapas. Lai to izdarītu, Shopify informācijas panelī dodieties uz sadaļu "Lapas" un noklikšķiniet uz pogas "Pievienot lapu". Tur varat ievadīt lapas nosaukumu un saturu. Protams, katrs tiešsaistes veikals ir atšķirīgs, taču lielākajā daļā vietņu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

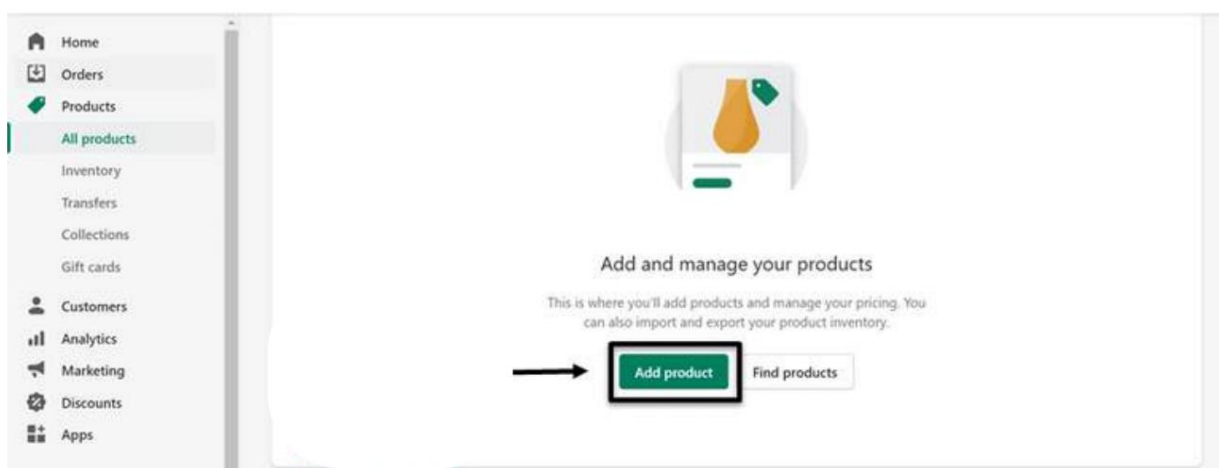


Pievienojiet produktus savam Shopify veikalam

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".

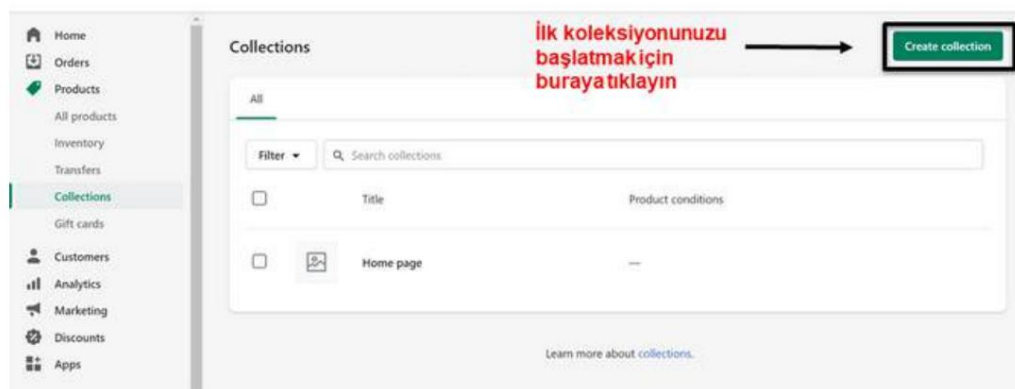
Noklikšķiniet uz tās, un jūs varat sākt ievadīt produkta informāciju. Šeit jūsu veikals patiesi atdzīvojas!



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. Nevienš neizlemj tērēt naudu, skatoties uz tumšu, zemas kvalitātes vai izplūdušu produktu attēlu. Uzturi visu kārtīgu, fotografējot savus produktus uz vienkārša fona un pārlicinoties, 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 kopīgas iezīmes. 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, svecas)

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

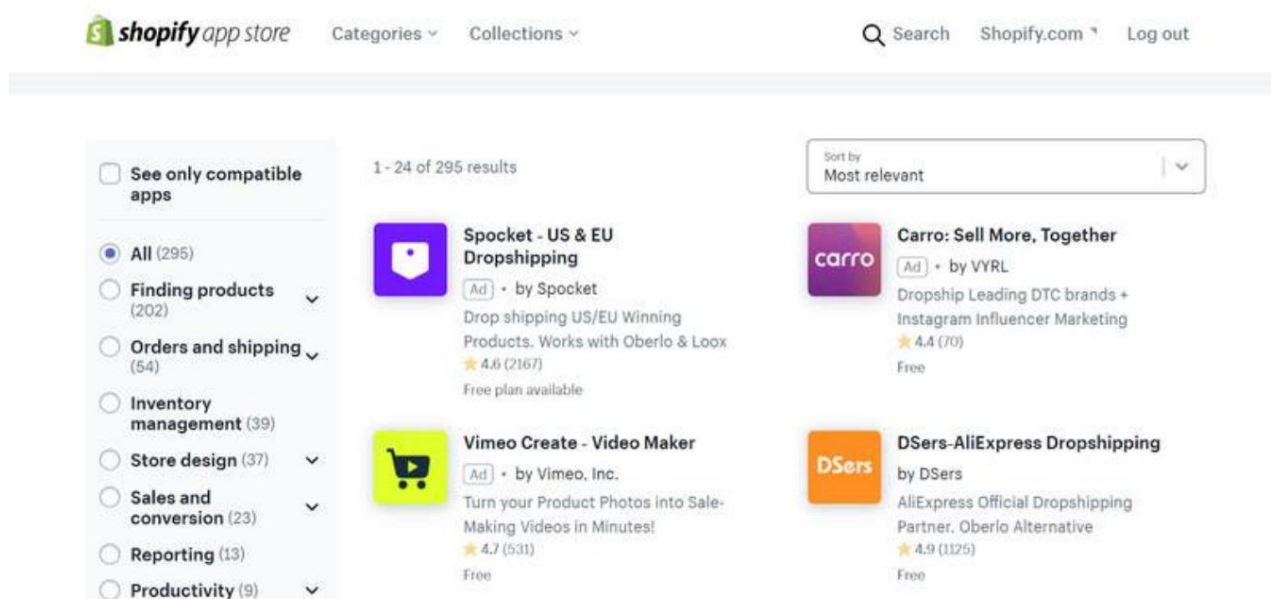


Papildu iespēja: Shopify dropshipping veikala izveide.

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

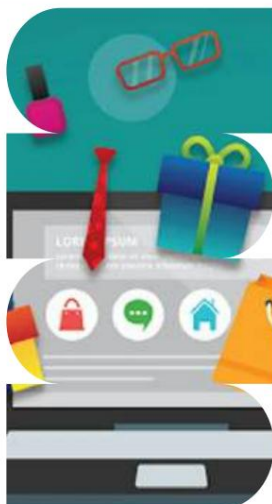
Tas padara veikala vadīšanu ārkārtīgi vienkāršu, jo jums nav jāuztraucas par pasūtīšanu, uzglabāšanu vai piegādi. Turklāt, tā kā jums nav jāiegulda līdzekļi krājumos uzreiz, jums nekad neradīsies naudas plūsmas problēmas.

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.





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 apstrāde: 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", atrodieta sadaļu "Testa režīms" un noklikšķiniet uz "Iespējot testa režīmu". Tagad varat veikt testa pasūtījumu, lai pārbaudītu, 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

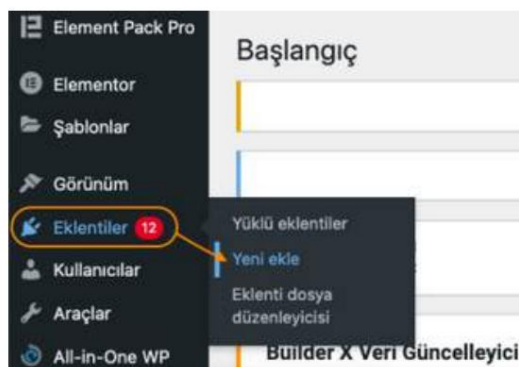


Kā instalēt WordPress WooCommerce?

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.

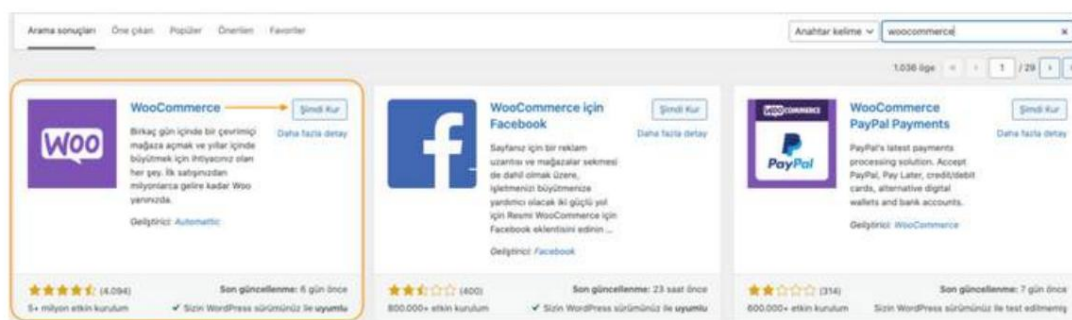
1. darbība: WooCommerce instalēšana pakalpojumā WordPress. Pirmais solis ir WooCommerce spraudņa pievienošana jūsu WordPress vietnei.

- 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.

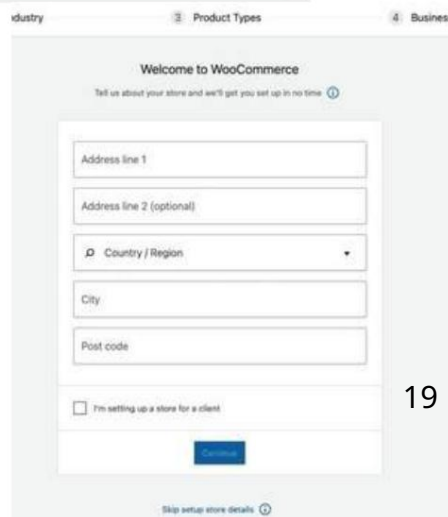


2. darbība. Pabeidziet WooCommerce iestatīšanas vedni. Pēc WooCommerce aktivizēšanas iestatīšanas vednis tiks atvērts automātiski.

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.

TĀLĀK JUMS JĀIZVĒLAS NOZARE, KURĀ DARBOJAS JŪSU VEIKALS. JŪSU IZVĒLĒTĀ NOZARE PALĪDZĒS WOOCOMMERCE NODROŠINĀT JUMS PIELĀGOTUS IESTATĪJUMUS UN IETEIKUMUS.





Store Details 2 Industry 3 Product Types 4 Business Details 5 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 2 Industry 3 Product Types 4 Business Details 5 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 daudzi spraudņi tiešsaistes maksājumu metodēm, piegādes iespējām, nodokļu iestatījumiem un citiem parametriem.

Store Details 2 Industry 3 Product Types 4 Business Details 5 Theme

Tell us about your business

How many products do you plan to create?
0 - 10

Currently selling elsewhere?
No

When will your current store launch?
In 1-3 months

Where will you be selling online?
Facebook

Market on Facebook
Grow your business by targeting the right people and driving sales with Facebook. [Learn more](#)

Contact customers with Mailchimp
Send targeted campaigns, nurture abandoned carts and push more sales with Mailchimp. [Learn more](#)

Drive sales with Google Ads
Get in front of new customers on Google and secure \$100 in ads credit with AdSense's new campaign. [Learn more](#)

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

1 [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 informācija ir ļoti svarīga un ietekmēs klientu pirkšanas lēmumus.

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

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

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

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



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.

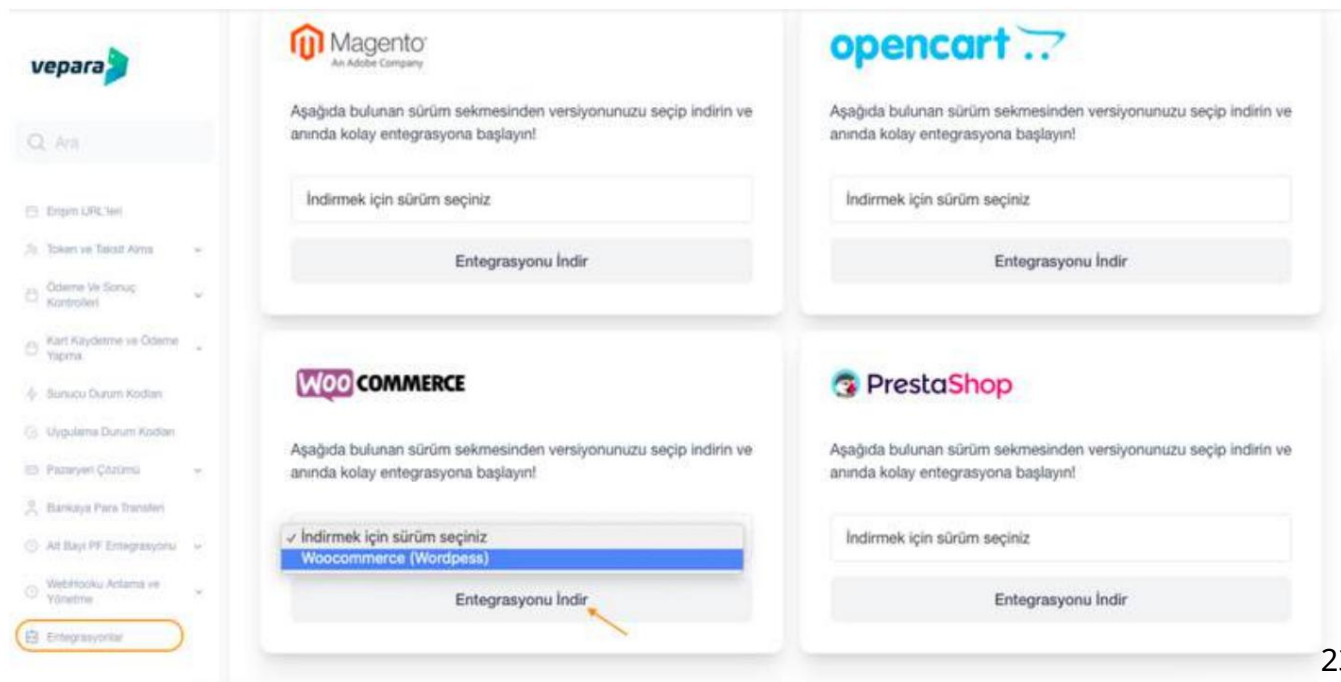
Vispirms dodieties uz Vepara vietni un ritiniet uz leju līdz apakšējai sadaļai, kur atradīsiet saiti "Integrācija", un noklikšķiniet uz tās.



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.



The image features the WooCommerce logo at the top, which consists of the word "Woo" in a white, rounded font inside a purple speech bubble, followed by the word "COMM" in a bold, black, sans-serif font. Below the logo is a stylized illustration of a laptop. The laptop screen shows a white background with a black shopping cart icon in the center. Above the screen is a purple and white striped awning. To the right of the screen, there is a small purple square with a white checkmark inside a circle. The entire graphic is set against a white background.

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.

Denet

Ürünler

Gönderim

Ödeme'ler

Hesaplar ve gizlilik

E-postalar

Entegrasyon

Gelişmiş

18

Elementor'u kullanmayı seviyor musunuz?

Hassas olmayan ekteki verileri paylaşmayı ve bizi den periyodik e posta güncellemeleri almayı seçerek süper katılımcı olursunuz. [Daha fazla bilgi edinin.](#)

Elahe! Yardım etmeyi çok isterim

Hayır teşekkürler

Ödeme Yöntemleri

Yüklenen ödeme yöntemleri aşağıda listelenmiştir ve bunlar, ön uçtaki görüntülerne sıralanması için kontrol edilmesi için sıralanabilir.

Yöntem	Etkin	Açıklama	
Banka havalesi/EFT		Ödemeleri BACS aracılığıyla kendiniz alın. Daha yaygın adıysa, doğrudan banka/havalesi olarak bilinir.	Kurulumu tamamlayın
Çek ödemeleri		Ödemeleri çek kullanarak kendiniz alın. Bu çevrimdışı ağı geçidi, satın alma işlemlerini test etmek için de kullanılabılır.	Kurulumu tamamlayın
Kapıda ödeme		Müşterilerinizin ödeme teslimat anında nakit (veya bir diğer yolla) yapması yöntemidir.	Kurulumu tamamlayın
vepara - Vepara Sanal Pos		vepara ile ödeme almaya başlayın	Yönet

Değişiklikleri kaydet

vepara

vepara ile ödeme almaya başlayın.

Enable/Disable

☒ Enable vepara

Başlık

Vepara Sanal Pos

Açıklama

Kredi kartınızla ödeme yapın.

Api Türü

Gerçek Ortam

3d Secure

3d Ödeme

Form Türü

Ödeme Formu

Merchant ID

Merchant Key

App Key

App Secret

Değişiklikleri kaydet

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



INSTAGRAM

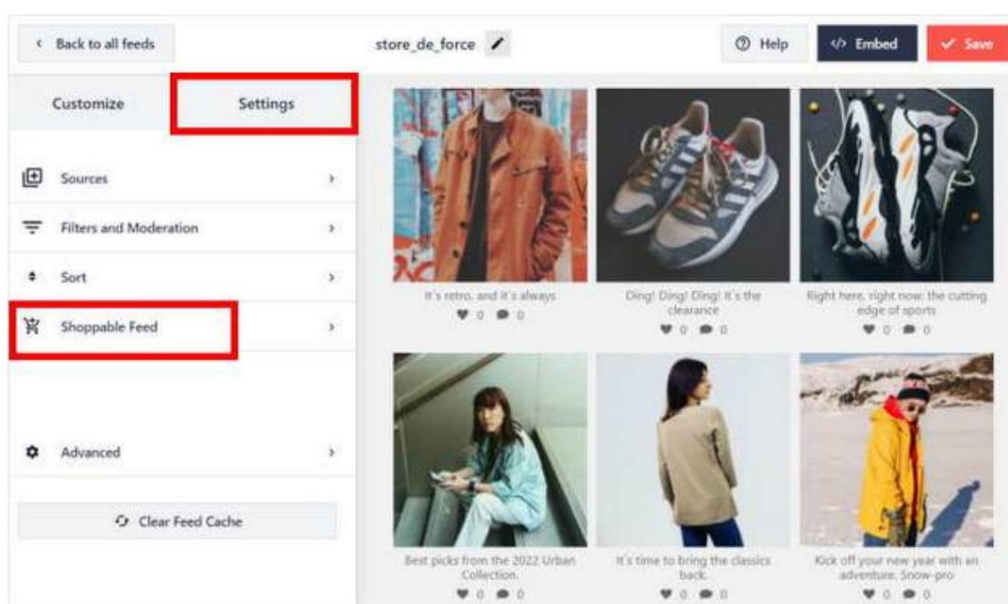


Veikala atvēršana pakalpojumā Instagram

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 individuam 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



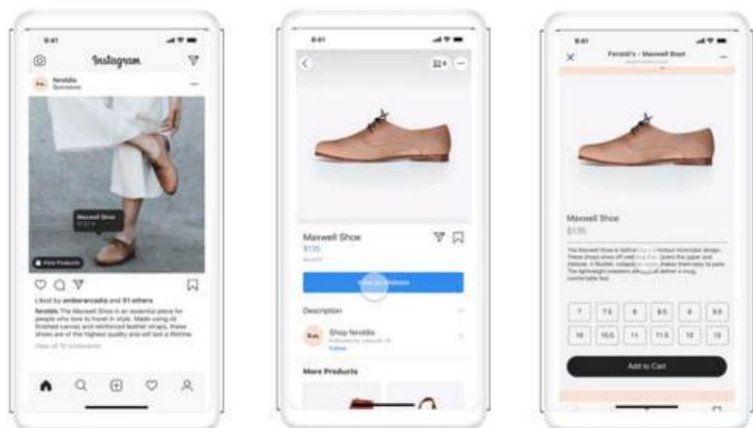
PIEVIENO SAVU FACEBOOK LAPU



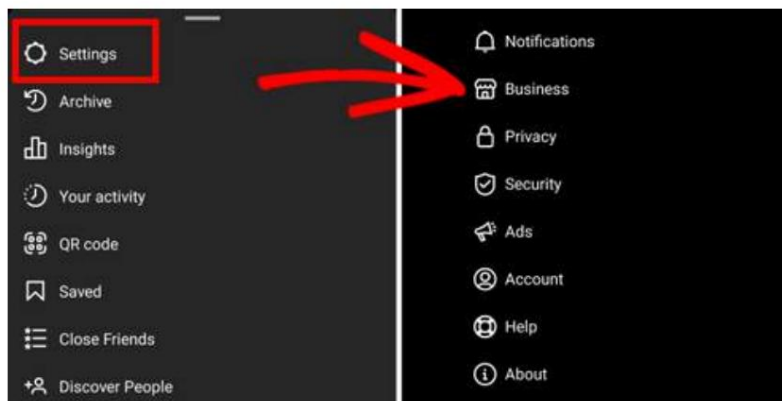
- Instagram iepirkšanās darbojas savienota ar Facebook tirdzniecības sistēmu, tāpēc jums ir jābūt Facebook biznesa lapai.
- Dodieties uz Instagram iestatījumiem > Bizness > Savienot savu Facebook lapu.

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!



3.2. ZĪMOLA VEIDOŠANA

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.



3.2. ZĪMOLA VEIDOŠANA

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.

WOOCOMMERCE

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

SHOPIFY

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

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.



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

Satura mārketinga mērķis ir piesaistīt un noturēt potenciālos klientus, radot vērtīgu un atbilstošu 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 dolāru iekļaušanas maksa sarakstā	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, veidojot 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 palielinājis 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.
- Mārketinga: 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.
- Mārketinga: 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 veikalu.
- Rezultāti: Instagram iepirkšanās palīdzēja Beardbrand strauji palielināt tiešsaistes pārdošanas apjomus un kopienu, pozicionējot zīmolu kā tirgus līderi vīriešu kopšanas līdzekļu jomā.