

Pasiūlymai ir strategijos moterims verslininkėms



Elektroninė komercija

Parengė: NGO CIVIS PLUS

Graikija 2016

Turinys

Įvadas	3
Apibrėžimai	3
Istorija	4
Kas yra elektroninės komercijos parduotuvė?	5
Kas gali atidaryti elektroninės komercijos parduotuvę?	5
Kaip pradėti elektroninės komercijos verslą	6
Gaminiai, kuriuos galima parduoti	6
Skaitmeninės ir realios prekės	7
Pardavimo vieta	7
Turinio valdymo sistema	8
WordPress ar Shopify	9
Hostingas	11
Domenas	12
Pirkinių krepšelis	13
Woo-komercija	13
Mokėjimas už prekes	14
Internetinio puslapio saugumas	15
Marketingo strategijos	16
Google paieškos rezultatai ir paieškos sistemos optimizavimas	17
Siuntimas	18
Dropship modelis naudojamas elektroninėje komercijoje	18
Literatūros šaltiniai	19

Įvadas

Didžiausią įtaką šiuolaikiniui pasauliui padarė internetas. Jis pakeitė mūsų bendravimo, informacijos ieškojimo bei verslo kūrimo įpročius. Šiomis dienomis vis daugiau žmonių nori ką nors parduoti internet ar net atidaryti savo internetinę parduotuvę.

Anksčiau atidarius savo parduotuvę, pardavėją ribodavo pats parduotuvės dydis, o dabar atidarius internetinę parduotuvę, galima parduoti prekes ne tik savo mieste ar šalyje, bet ir visame pasaulyje.

Šio modulio tikslas – supažindinti su pagrindiniais dalykais, kuriuos reikia žinoti norint pradėti elektroninės komercijos verslą (atidaryti internetinę parduotuvę).



Apibrėžimai

Elektroninė komercija – prekių ar paslaugų pirkimas bei pardavimas internetu. Dažnai trumpinama kai e-komercija.

Saitynas, pasaulinis tinklas, žiniatinklis (angl. World Wide Web arba WWW) – interneto dalis, resursai, kuriuos internete galima pasiekti naudojant URL (Vieningus Resursų Identifikatorius). Dėl savo naudojimo platumo jis dabar yra neretai supainiojamas su visu internetu apskritai, tačiau tai yra tik interneto poaibis.

Hostingas - internetinių paslaugų grupė, apimanti:

- www puslapių talpinimą
- elektroninio pašto
- virtualių dedikuotų serverių (tas pats fizinis kompiuteris naudojamas daugeliui virtualių serverių).
- Klientams priklausančių standartinio dydžio serverių priegloba.
- Klientams priklausančios nestandartinės įrangos priegloba (angl. collocation). Suteikiamos tiesiog lentynos.
- kai kurios taikomosios programinės įrangos paslaugas.

Istorija

Elektroninė komercija susikūrė, kai pasaulyje didžiąjai daliai gyventojų tapo prieinami kompiuteriai bei internetas. Šią verslo rūšį pradėda plėtoti nuo 1991, kai internetas buvo prieinamas komercinei veiklai. Nuo tada tūkstančiai verslininkų sukūrė savo veiklą atspindinčius internetinius puslapius.

Nors internetas pradėjo populiarėti tik 1994, saugumas internete dar nebuvo užtikrintas. Saugumo protokolams (pavyzdžiui HTTP) sukurti prireikė net 4 metų. Šiomis dienomis saugumas internete yra itin aukštas, todėl galima už prekes atsiskaityti ir elektroniniu būdu, nebijant dėl apgavysčių. 2000 metai buvo itin sėkmingi įmonėms iš Jungtinių Amerikos Valstijų ir Vakarų Europos siekiančioms pristatyti savo verslą internete.

Kas yra elektroninės komercijos parduotuvė?

Elektroninė komercija – tai paprastas būdas žmonėms įsigyti prekes internetu. Šiais laikais elektroninės komercijos sąvoka yra ganėtinai retai naudojama, kadangi daug lengviau suprasti sąvoką internetinė parduotuvė.

Kas gali atidaryti elektroninės komercijos parduotuvę?

Atsakymas paprastas: **VISI**

Dauguma taisyklių ir barjerų, kurie keliami paprastoms parduotuvėms, negalioja internetinėms. Jums nereiks ilgai ieškoti verslui tinkančių patalpų. Taip pat nereiks pasirašyti ilgalaikių nuomos sutarčių ir samdytis pagalbininkų. Galėsite net išanksto nepirkti prekių, kurias siūlysite savo klientams, kadangi dauguma internetinių parduotuvių perka prekes tik tada kai gauna užsakymą iš kliento.

Jums tereikia internetinio puslapio, kurį šiais laikais galima įsigyti itin lengvai, o jo kaina yra ganėtinai maža.

Be abejo reiks keletą dalykų, kurių reikia ir paprastoms, ir internetinėms parduotuvėms. Pavyzdžiui puslapio saugumo ir galimybės sumokėti už pirkinius, bet tai yra kur kas paprasčiau ir pigiau įrengti, nei paprastoje parduotuvėje.

Reikėtų nepamiršti, kad konkurencija tarp internetinių parduotuvių yra pakankamai didelė, norint sėkmingai vykdyti tokį verslą jums prireiks ir žinių apie internetinį marketingą.



Kaip pradėti elektroninės komercijos verslą

Žinant verslo pagrindus, neturėtų būti sunku pradėti verslą, jums reikės:

- prekių, kurias parduosite;
- vietos, kurioje parduosite prekes;
- marketingo strategijos, kurią naudodami pritrauksite klientus.

Taip pat jums reikia sugalvoti kaip pristatysite parduodamas prekes, kadangi pirkėjas negalės jų tiesiog pasiimti iš lentynos.

Gaminiai, kuriuos galima parduoti

Pirmiausiai jums reiks prekių, kurias parduosite. Tai gali būti jūsų pačių namuose gaminami gaminiai arba įsigyti iš kitų tiekėjų. Taip pat galite bendradarbiauti su kitomis internetinėmis

parduotuvėmis, tam, kad gali jums reikalingų prekių. Prekių įsigijimo esmė – rasti geriausią prekią už geriausią kainą.

Skaitmeninės ir realios prekės

Perkant realias prekas jos bus tokios pačios, nesvarbu pirksite jas internete ar parduotuvėje. Tačiau internete galima parduoti ir skaitmenines prekes, pavyzdžiui elektronines knygas, muziką, vaizdo klipus bei filmus.

Taip pat skaitmeninės prekės turi keletą privalumų, pavyzdžiui pirkėjas gauna jas iš karto, nes parsisiunčia jas į savo kompiuterį, nereikia laukti kol gaminys bus pristatytas į namus, o pardavėjus – nereikia jo siųsti, taip sutaupoma pinigų siuntimui, prekės nepasimeta transportavimo metu, taip pat šios prekės niekada nesibaigs.

Pardavimo vieta

Pagrindinis skirtumas tarp paprastos parduotuvės ir internetinės, tai vieta, kurioje parduodamos prekės. Savaimė suprantama, kad internetinių parduotuvių siūlomos prekės parduodamos internete. Dėl to jums reikės sukurti internetinį puslapį. Sukurti patrauklų internetinį puslapį nėra taip paprasta, todėl gali prireikti profesionalų pagalbos.



Turinio valdymo sistema

Sukurti internetinį puslapį gali būti gan sudėtinga, jei neturite patirties šioje veikloje. Tačiau jums gali praversti turinio valdymo sistema (angl. Content Management System CMS) Ši sistema sukuria puslapio pagrindą ir jūs galėsite lengvai pakeisti tam tikras puslapio funkcijas ar informaciją. Yra daug turinio valdymo sistemos versijų, todėl pradedančiajam gali būti sunku išsirinkti tinkamą. Vienos iš paprasčiausių yra WordPress ir Shopify.For.

WordPress ar Shopify

WordPress

WordPress yra viena iš populiariausių turinio valdymo sistemų, kurią naudoja apie 20% visų internetinių parduotuvių. Norint naudotis šia programa nereikia mokėti jokių mokesčių, tačiau jums reikės įsigyti savo serverį. Yra kelios šios programos versijos WordPress.org ir WordPress.com. WordPress.com patogiu naudoti pradedant savo verslą, tačiau jūs negalėsite naudotis visomis galimomis funkcijomis nemokamai.



WordPress.org yra dažniau naudojama internetinių parduotuvių puslapių kūrimui. Naudojant šią programą jums reikės sukurti savo puslapio pagrindą, jį galima pasirinkti iš pateiktų variantų esančių programoje. Kai kurie iš jų yra visiškai nemokami, o kiti gali būti mokami.

Pasirinktas puslapio pagrindas nulems jūsų puslapio dizainą ir išplanavimą. Taip pat galėsite pakeisti puslapio spalvų gamą. Taip pat profesionaliai puslapio dizainą jums galės pakeisti programuotojas. Kai kurie puslapių pagrindai/dizainai jums gali kainuoti iki 40 eurų. Jų kokybė taip pat skiriasi, todėl patartina atkreipti dėmesį, kiek žmonių yra įsigyję tą patį puslapio dizainą bei kaip jį įvertino.

Shopify

Shopify buvo sukurtas specialiai elektroninės komercijos tikslais, šia programa naudojasi daugiau kaip 100,000 internetinių parduotuvių.

Shopify patogus naudoti, kadangi naudojant šią sistemą galima atlikti visus būtiniausias dalykus, kuriant internetinę parduotuvę. Lyginant su WordPress ši sistema taip pat turi šiokių tokių apribojimų ir yra šiek tiek brangesnė, tačiau jums neprireiks daugiau jokių sistemų, norint atlikti visus suplanuotus dalykus. Shopify yra mažesnis puslapių dizainų pasirinkimas, tačiau jie yra labiau pritaikyti internetinių parduotuvių kūrimui. Daugelį dizainų galima pritaikyti pagal savo norius bei poreikius, taip pat galima pasitelkti programuotojų pagalbą, norint sukurti tobulą puslapį. Mokami puslapio dizainai yra kur kas brangesni nei WordPress sistemoje, jie gali kainuoti nuo 70 eurų iki 150 eurų.

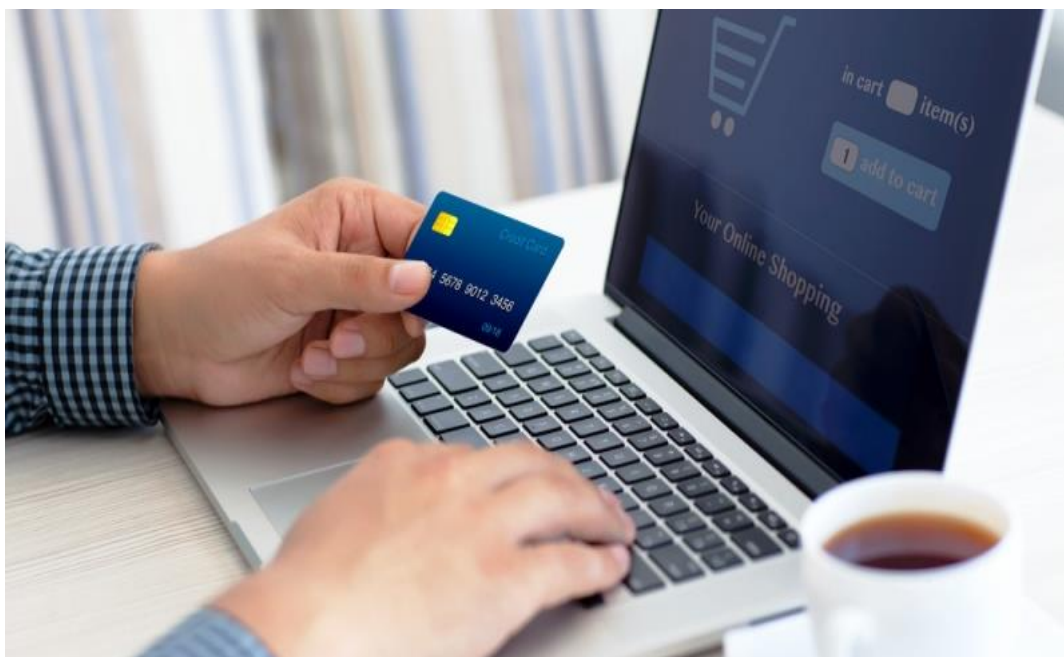
Hostingas

Kiekvienam internetiniui puslapui reikalingas svetainės talpinimas arba kitaip hostingas (angl. Web hosting). Iš esmės tai yra, kai puslapis yra laikomas tam tikrame serveryje, tada į jį gali patekti kitas interneto naudotojas. Tai vieta elektroniniam paštui bei duomenų bazei prie spartaus interneto ryšio pajungtame serveryje.

Kitais žodžiais: jei nėra hostingo, nėra ir internetinio puslapio.

Jei naudosite Shopify, tuomet visos hostingo paslaugos bus įskaičiuotos į jūsų mėnesinį mokestį. Jei savo puslapyje norėsite įtalpinti daugiau nei 25 prekes, tuomet mokestis gali būti nuo 25 eurų per mėnesį iki 150 eurų per mėnesį. Hostingo paslauga yra pakankamai brangi, tačiau ją pasirinkus bus mažiau problem dėl saugumo ir pirkinių krepšelio skilties įgyvendinimo.

Jei naudosite WordPress, galėsite smulkiau valdyti hostingo paslaugas. Taip pat ši paslauga kainuos žymiai mažiau, nuo 3 eurų per mėnesį. Visas procedūras galėsite atlikti patys, tačiau pradedančiajam gali prireikti profesionalų pagalbos.



Domenas

Jūsų domeno vardas yra jūsų internetinio puslapio adresas, kurį įvedę klientai galės apsilankyti jūsų internetinėje parduotuvėje.

Kai pradėsite naudotis Shopify, jums bus suteiktas nemokamas adresas, pavyzdžiui <http://bettysboutique.shopify.com>.

Pradžioje galima naudoti ir nemokamą adresą, tačiau nenuginčijamai profesionaliau atrodytų adresas, kuriame nebūtų naudojamos sistemos pavadinimo, pavyzdžiui <http://bettysboutique.com>.

Jei norite rimtai užsiimti elektronine komercija, jums prireiks domeno. Jį galite įsigyti per Shopify sistemą ar per bet kurią kitą sistemą. Tai jums gali kainuoti mažiausiai 10 eurų per metus.



Pirkinių krepšelis

Jūsų internetiniui puslapiui taip pat prireiks ir pirkinių krepšelio skilties. Šioje skiltyje pirkėjai gales matyti prekes, kurias pasirinko.

Įprastai pirkinių krepšelio skiltyje rodomas visas pasirinktų prekių skaičius, suma bei kaina už pristatymą. Tuomet pirkėjas gali pasirinkti pristatymo ir apmokėjimo būdą. Apmokėjimo sistema turi būti suprogramuota taip, kad klientas galėtų saugiai apmokėti savo pirkinį. Apmokėjus pirkinį, sąrašas produktų išnyksta arba yra perkeliamas į skiltį, kurioje rodomi jau ruošiami užsakymai ir galima stebėti jų eigą.

Woo-komercija

Woo-komercija (angl. WooCommerce) yra papildoma WordPress paslauga, kuri leis lengvai keisti prekių išdėstymą internetinėje parduotuvėje. Ši funkcija leis jums paprastai valdyti rodomas prekes, jų likutį, kiek jau buvo užsakyta, pristatymo būdą, taip pat leis jums sutaupyti laiko koreguojant savo internetinę parduotuvę.

Ši paslauga taip pat leis klientams įdėti išsirinktas prekes į pirkinių krepšelį.

Mokėjimas už prekes

Mokėjimas už prekes turi būti saugus – klientas turi būti autorizuotas, kadangi pinigai nėra tiesiogiai pervedami į jūsų sąskaitą.

Po kiekvieno sėkmingo apmokėjimo, pinigai patenka į tam tikrą banko sąskaitą, kurioje yra laikomi, ir iš kurios galite pervesti į savo asmeninę sąskaitą.

Naudodami WordPress sistemą galėsite rinktis, kokią apmokėjimo procedūrą siūlysite savo klientams PayPal ar Stripe. PayPal daugumai žinomas kaip būdas apmokėti už eBay puslapyje išsirinktas prekes.. Stripe yra žymiai naujesnė sistema, kuri siūlo ir atvirkštinį pinigų pervedimą.

PayPal sistema perkelia pirkėjus į mokėjimo puslapį, kuris yra susietas su jų iš anksto sukurta PayPal paskyra, tada jie sumoka už pirkinius per savo paskyrą arba įrašydami savo banko duomenis. Stripe leidžia klientams sumokėti už pirkinius iš to paties puslapio.

Stripe palyginus su PayPal yra paprastesnis, nes nereikia pirkėjo peradresuoti į kitą puslapį, tačiau PayPal sistemą yra paprasčiau įterpti į jūsų internetinę parduotuvę. Tačiau jums nebūtina pasirinkti tik vieno apmokėjimo būdo, galite pasiūlyti savo klientams abu.

Jeigu kursite savo internetinį puslapį per Shopify, tuomet taip pat galėsite rinktis iš šių abiejų mokėjimo sistemų.

Šios sistemos yra nemokamos jas įrengiant puslapyje, tačiau po kiekvieno sėkmingo pinigų pervedimo iš tos sumos bus nuskaičiuota nedidelė dalis už šią paslaugą. Mokestis priklauso nuo jūsų verslo vietos, pervedimų kiekio ir paslaugos naudojimo laiko.



Internetinio puslapio saugumas

Prieš pradėdami naudoti puslapį, jis turi atitikti standartizuotas taisykles (PCI) internetinėms parduotuvėms, kitaip bus negalima atlikti mokėjimų kortelėmis. Kad atitiktumėte PCI taisyklėms, jums reikia: serverio, saugaus apmokėjimo būdo ir pirkinių krepšelio. Kai kuriais atvejais jums gali prireikti SSL sertifikato. SSL sertifikatas užtikrina didesnį saugumo lygį jūsų internetinėje parduotuvėje, koduoja joje esančius duomenis. Šis sertifikatas yra būtinas tam, kad kredito kortelių informacija būtų apsaugota.

Jums nereikės SSL sertifikato, jei naudositės PayPal paslauga, kadangi apmokėjimas nevyks jūsų puslapyje.

Naudojantis Shopify visi sertifikatai, hostingas, pirkinių krepšelis ir saugaus apmokėjimo būdas jau yra įskaičiuotas į mėnesinį mokestį. Tačiau jei naudosite Stripe jūs prisiimsite atsakomybę ir patys turėsite įsigyti SSL sertifikatą. Gauti šį sertifikatą nėra taip sunku, tiesiog jums

reikia susisiekti su hosting paslaugos tiekėju ir nusipirkti jį iš jų. Jei naudositės didesnėmis hostingo paslaugas teikiančiomis firmomis, jos įdiegs viską ko reikia į jūsų internetinę parduotuvę.

Marketingo strategijos

Bet kokiam verslui išsilaikyti reikalinga tam tikra strategija. Internetinės parduotuvės dirba 24 valandas per parą, 7 dienas per savaitę, todėl atitinkamai reklamuoti savo verslą reikia nuolat. Siekiant pritraukti daugiau potencialių pirkėjų labai svarbu sukurti patrauklų puslapio dizainą. Taip pat veiksminga yra reklama kituose internetiniuose puslapiuose, televizijoje, laikraščiuose, žurnaluose ir t.t.

Itin pravartu reklamuoti savo verslą socialiniuose tinkluose, tokiuose kaip Facebook. Šiame puslapyje jūs ne tik pristatysite savo verslą bei idėjas, bet ir galėsite bendrauti su klientais, vykdyti apklausas, konkursus, sužinoti žmonių nuomonę apie jūsų vykdomą veiklą. Tačiau nereikėtų pamiršti ir paieškos sistemų, tokių kaip Google, Bing ir Yahoo. Kiekvieną dieną jomis naudosasi milijonai žmonių, todėl tai yra puiki vieta reklamuoti jūsų verslą. Jums gali kilti klausimas, ką reikia daryti, kad jūsų verslą greičiau rastų šiose paieškų sistemose? Yra keletas variantų: mokamas ir nemokamas.

Kiekvienoje paieškos sistemoje rezultatai yra pateikiami tam tikra tvarka, pirmiausiai rodomi tie puslapiai, kuriuos administruojantys asmenys nusprendė, kad gali sumokėti už tai, kad jų internetinis puslapis būtų pirmojo lapo viršuje. Kitų kompanijų ar žmonių, kurie nemokėjo už tokia paslaugą, puslapiai yra išdėstomi atsitiktine tvarka.



Google paieškos rezultatai ir paieškos sistemos optimizavimas

Tam, kad Google paieškos sistemoje jūsų puslapis būtų kuo auktesnėje pozicijoje nepakanka vien sumokėti už šią paslaugą. Jūsų internetinė parduotuvė turi būti suprogramuota kokybiškai, būti patraukli, taip pat jis turi atitikti tam tikrus raktinius žodžius, kuriuos dažniausiai vartoja žmonės naudodamiesi šia paieškos sistema. Tai padės optimizuoti paieškos sistemos rezultatus ir pritraukti daugiau lankytojų į jūsų puslapį.

Siuntimas

Prieš pradėdant savo verslą internete jums teks nuspręsti kaip pristatysite prekes klientams. Jūs galite siųsti prekes paštu, bet tai užtruks pakankamai ilgai, taip pat gali tekti daug kartų važiuoti iš namų į paštą, nešti sunkias dėžes ar krepšius. Galite naudotis ir kurjerių paslaugomis, kurie paims prekes iš jūsų namų ar verslo vietos ir tiesiogiai pristatys klientui, tačiau tai kainuos žymiai daugiau, nei siunčiant paštu. Tačiau yra dar vienas sprendimas, jūs galite sutarti su prekių tiekėju, kad jis iškart siųstu prekes klientui. Taip jums nereikės važinėti į paštą, papildomai leisti pinigų kurjerio paslaugoms bei laikyti prekių namuose.

Dropship modelis naudojamas elektroninėje komercijoje

Pateiktos informacijos jums turėtų užtekti tam, kad pradėtumėte savo prekes ar gaminius pardavinėti internete. Elektroninė komercija sparčiai plečiasi ir keičiasi, todėl jums nuolat reiks gilinti savo žinias, mokytis naujų dalykų bei spręsti vis naujas problemas.

Pavyzdžiui 2014 metais mobiliaisiais telefonais jau naudojosi daugiau žmonių nei stationariais kompiuteriais. Žmonės vis daugiau laiko praleidžia naudodamiesi programėlėmis telefonuose, todėl savo verslą galėsite perkelti ir į mobiliuosius telefonus.

Literatūros šaltiniai

- The Complete Beginner's Guide to eCommerce, <https://prospress.com/beginners-guide-to-ecommerce/>
- Wikipedia, https://en.wikipedia.org/wiki/Shopping_cart_software and <https://en.wikipedia.org/wiki/E-commerce>
- Forbes, An E-commerce Guide For Entrepreneurs, <http://www.forbes.com/sites/bhrigupankajprashar/2013/03/22/authoritative-e-commerce-guide-for-entrepreneurs/#7364a87d4802>
- E Commerce Platforms, The Ultimate, Epic Guide to Create a Successful Online Business in 2016, <http://ecommerce-platforms.com/ecommerce-selling-advice/ultimate-epic-guide-successful-online-shop>
- The ultimate beginner's guide to e-commerce, <http://www.webdesignerdepot.com/2015/07/the-ultimate-beginners-guide-to-e-commerce/>