

Miten oma verkkokauppa perustetaan ja mitä tulisi huomioda?

Teppo Rantaniva
Verkkokauppa-asiantuntija

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu
Julkaisu- ja tuotantopalvelut

5.5.2021



Teppo Rantaniva

- Vuosien kokemus verkkoliiketoiminnan kehittämisestä , brändin rakentamisesta ja digitaalisesta markkinoinnista .
- Nyt verkkokauppa -asiantuntijana koordinoimassa Kaakkois - Suomen ammattikorkeakoulun Pulse -verkkokaupan kehittämistä ja määrittelemässä koulutusvientiin liittyvien verkkopalveluiden tulevaisuutta .



Oman verkkokaupan perustaminen

1. Mieti, miten erotut

- Mitä myyt ja kenelle ?
- Mihin asiakkaittesi tarpeeseen tai ongelmaan tuotteesi tarjoaa ratkaisun ?
- Erotutko tuotteella , erinomaisella asiakaskokemuksella , brändäyksellä vai jollakin muulla tavalla ?

**“Paras
markkinatutkimus
on mennä
markkinoille.”**

2. Alustan valinta

- Markkinoilla useita vaihtoehtoja , myös kotimaisia
- Valinta oman tai käytettävissä olevan osaamisen ja tarpeiden mukaan
 - verkkokaupan rakentaminen, osaanko koodata?
 - verkkokaupan ulkoasun muokattavuus?
 - arvioitu ja tavoiteltu kävijämäärä?
 - tarvittavat toiminnallisuudet?



Clover Shop®



Magento®

webnode



2. Alustan valinta

- Tee vaatimusmäärittely : mitä tarvitset verkkokaupalta ?
- Maksuton opas verkkokauppa -alustan valintaan :
[https://www.paytrail.com/opas -verkkokauppa -alustan -valintaan](https://www.paytrail.com/opas-verkkokauppa-alustan-valintaan)
- “Tarve edellä – ei hinta edellä ”



Clover Shop®



Magento®

webnode



3. Domain eli verkkotunnus

- Verkkokaupalle täytyy varata domain eli verkkotunnus
- Myydessä Suomeen .fi –domain
- Kansainvälisessä verkkokaupassa ehdottomasti .com -domain
- Kannattaa harkita .com –domainin varaamista .fi –domainin lisäksi joka tapauksessa
- Kustannus vain n. 10-20 €/ vuosi
- Suositeltavaa ostaa palveluntarjoajalta , valikoima on erittäin laaja (esim .Planeetta , Zoner , Shellit , Hostaan jne .)
 - ei kannata valita halvinta, vaan painota valinnassasi nopeutta, turvallisuutta, luotettavuutta ja asiakaspalvelua
 - varmista, että palveluun kuuluu SSL-sertifikaatti

4. Verkkokaupan rakentaminen

- Teetkö itse vai ulkoistatko ammattilaiselle ?
→ verkkokaupan rakentaminen ammattilaisen toimesta n. 1000-2000 €
- Verkkokauppa-alustat mahdollistavat ammattimaisen näköisen verkkokaupan toteuttamisen itse, ilman koodiosaamista
- Jos päätät tehdä itse, siihen kannattaa käyttää reilusti aikaa. Ammattimainen ulkoasu, valikot jne. antavat asiakkaalle ensivaikutelman ja vaikuttavat merkittävästi ostopäätökseen.

**Verkkokauppa vaatii
jatkuvaa
kehittämistä.**

5. Markkinointi

- Kanavien valinta
→ mistä tavoitat kohderyhmäsi?
- Suunnitteletko ja toteutatko markkinoinnin itse vai ostatko palveluna kokonaan tai osittain?
- Oman kokemukseni mukaan Facebook ja Google toimivat, kun halutaan myydä. Instagram toimii paremmin brändin rakentamisessa ja tunnettuuden lisäämisessä.
- Testaa, mikä toimii (jatkuva testaaminen, A/B testaus)
- Uutiskirjemarkkinointi: kerää sähköpostilistaa verkkokaupasta
→ uutiskirjepalveluita mm. Mailchimp

**Panosta
markkinointiin ja
brändin
rakentamiseen.**

6. Logistiikka

- Hoidatko tuotteiden varastoinnin ja toimittamisen itse vai ulkoistatko 3PL-kumppanille (Third Party Logistics)?
- Riippuu paljon tuotteesta ja tilausmääristä
- Tilausmäärien ollessa suuri, ulkoistaminen kumppanille voi olla fiksu vaihtoehto
 - säästä aikaa ja rahaa
 - voit keskittyä olennaiseen elimyyntiin ja verkkoliiketoiminnan kehittämiseen
 - asiakastyytyväisyys paranee hyvän kumppanin myötä

**Käytäntö on paras
opettaja.**

Kiitos!

Ota yhteyttä:

teppo.rantaniva@xamk.fi

050 409 2809



XAMK

PULSE