

CO SPRZEDAWAĆ?



PRODUKT – CO SPRZEDAWAĆ I JAK TO POKAZAĆ



Co?

Przejrzyj produkty, które masz w ofercie lub możesz do niej dodać:

- **Wybierz te produkty, które są rzadkie** – trudno je znaleźć u innych sprzedawców, a wiesz, że dobrze się sprzedają
- **Wybierz produkty w przypadku, których możesz zaoferować dobrą cenę** – w sprzedaży internetowej cena czyni cuda.

Jak?

Gdy już wybierzesz produkty:

- **Przygotuj dokładne opisy produktów** – im lepszy opis, tym mniej pytań, reklamacji i zwrotów
- **Przygotuj zdjęcia produktu dobrej jakości**, pokazujące produkt w różnych ujęciach. Jeśli ważne są jakieś szczegóły – zrób ich zbliżenie. Klient chętniej kupi produkt, gdy będzie mógł dokładnie go obejrzeć.

CENA – JAK USTALIĆ CENĘ PRODUKTÓW

Cena produktu i jej prezentacja w sprzedaży internetowej jest bardzo ważna

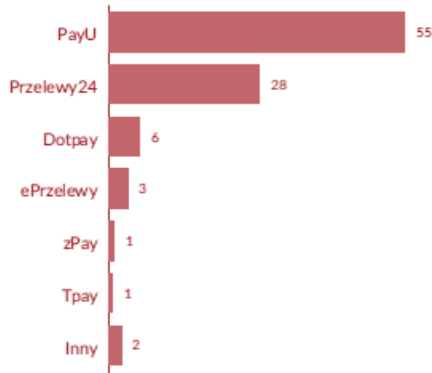
- **Sprawdź konkurencję** – poszukaj w internecie, w jakich cenach oferują takie same produkty inne sklepy – np. na Ceneo, lub w profesjonalnym monitoringu cen typu szpiegomat.pl – jeśli masz więcej produktów
- **Sprawdź dostępność produktów** z Twojej oferty – jeśli jakiegoś produktu nie można szybko kupić w innych sklepach, możesz podnieść jego cenę
- Rozważ **przygotowanie rabatu** na wybrane artykuły – promocyjne ceny zwiększają sprzedaż
- Rozważ **zaoferowanie bezpłatnej dostawy** – np. powyżej określonej wartości zamówienia
- **Pamiętaj o wliczeniu w cenę kosztów pakowania** – możesz je doliczyć do ceny produktu lub do ceny dostawy – sprawdź, która strategia działa w Twoim sklepie lepiej.



Pamiętaj o systematycznej weryfikacji cen

PŁATNOŚĆ – POZNAJ RÓŻNE METODY

Serwisy płatności najchętniej wykorzystywane podczas zakupów w Internecie



Źródło: Raport E-commerce w Polsce 2019.
Gemius dla e-Commerce Polska

Płatność elektroniczna w sklepie

Masz kilka opcji:

- **Podanie nr konta do wpłat** – najprostsze, ale uciążliwe zarówno dla Ciebie, jak klientów. Musisz czekać i sprawdzać, czy wpłata pojawiła się na koncie, co opóźnia wysyłkę i komplikuje proces
- **Integracja z serwisem płatności** – wymaga profesjonalnej pomocy we wdrożeniu, ale jest preferowana przez internautów i ułatwia procesowanie zamówień Tobie. Na rynku dostępnych jest wielu operatorów (wykres obok). Warto zwrócić uwagę na:
 - Popularność wśród internautów
 - Opłaty
 - Dostępne formy płatności (przelew, karta kredytowa, BLIK itp.).

Płatność przy odbiorze

Nadal bardzo popularna opcja wśród polskich internautów – ok. **40% transakcji opłacanych jest za pobraniem**. Opcja ta jest szczególnie ważna dla nowych i mniej znanych sklepów – daje kupującemu większe poczucie bezpieczeństwa transakcji.

Warto sprawdzić, czy firma kurierska, która będzie realizować dostawę:

- oferuje różne formy pobrania należności – **gotówką i elektronicznie np. kartą płatniczą**
- **jak szybko firma kurierska będzie zwracała** pobrane środki i jakie są opinie nt. terminowości tych zwrotów
- jaką dopłatę pobierze firma kurierska za pobranie należności.

JAKI SKLEP ONLINE?



SPRZEDAŻ TELEFONICZNA

Jest to najszybsza forma uruchomienia sprzedaży zdalnej

Zapewni płynność zleceń w czasie budowy sklepu internetowego



Przygotuj katalog produktów

Umieść oferowane produkty na stronie internetowej, np. w pliku MS Excel, prezentacji lub wirtualnym katalogu. Ofertę możesz zamieścić także na firmowym profilu Facebook.

Podaj numer telefonu

W widocznym miejscu pozostaw nr telefonu i godziny pracy osób przyjmujących zamówienia.

Promuj swoją ofertę

Kup reklamę w Google lub na FB i zacznij sprzedawać.

SKLEP INTERNETOWY

Witryna e-commerce może być jedną z najważniejszych inwestycji dla rozwoju Twojego biznesu
Nie musisz rozbić banku, by zacząć sprzedawać w sieci i mieć dostęp do kluczowych integracji

Aż 84% polskich sklepów internetowych korzysta z gotowych systemów*



Sklep internetowy w chmurze

Jeśli skorzystasz z oprogramowania w chmurze, uruchomisz sklep w kilka dni. Nie musisz posiadać specjalistycznej wiedzy IT oraz dużego budżetu na start. Gotowe rozwiązania dostarczają wszystkie niezbędne narzędzia do sprzedaży, promocji i obsługi klientów Twojego sklepu.

Platformy open source

Możesz zdecydować się na instalację gotowego, darmowego oprogramowania we własnym zakresie. Popularne platformy zapewniają dostęp do setek płatnych i bezpłatnych wtyczek i integracji, które pozwolą Ci spersonalizować Twój sklep i efektywnie rozwijać skrzydła w sprzedaży internetowej.

*Źródło: Raport Ceneo „Platformy e-commerce z perspektywy e-sklepów”

TWÓJ E-COMMERCE W CHMURZE

Gotowe oprogramowanie sklepu, dostępne w abonamencie, to najszybszy sposób na uruchomienie e-sklepu.

Oferują moduły i integracje niezbędne do zautomatyzowanej sprzedaży.

Możemy liczyć też na dedykowane, dodatkowo płatne usługi, jak np. dostosowanie wyglądu sklepu.



- Gotowe szablony graficzne
- Obsługa zakupów mobilnych
- Współpraca z oprogramowaniem księgowym i magazynowym
- Zintegrowani operatorzy płatności
- Systemy ratalne i leasing
- Integracja z firmą kurierską
- Integracja z porównywarkami cen: Ceneo, Nokaut, itd
- Promocje na Facebooku, reklamy Google
- Dostosowanie pod SEO

Przykładowe firmy to m.in. Sky-shop, Sote, Shoplo, Clickshop, Shoper.

PLATFORMY OPEN SOURCE

Platformy open source to doskonałe rozwiązanie dla klientów, którzy szukają większej elastyczności i możliwości rozwoju.

Oferują większą ilość funkcjonalności i większą elastyczność niż sklepy w chmurze, ale wymagają specjalistycznej wiedzy w zakresie IT.



Indywidualne szablony graficzne

Obsługa zakupów mobilnych

Współpraca z oprogramowaniem księgowym i magazynowym – możliwość dostosowania do dowolnej platformy

- Operatorzy płatności – możliwość dostosowania do dowolnego operatora
- Systemy ratalne i leasing
- Firmy kurierskie – możliwość dostosowania do dowolnej firmy z wybranym zakresem usług

- Integracja z porównywarkami cen: Ceneo, Nokaut, itd.
- Możliwość instalacji indywidualnych wtyczek oraz tworzenie własnych komponentów
- Indywidualne zmiany pod SEO

Przykładowe firmy to m.in. PrestaShop, Magento, WooCommerce, VirtueMart.

DOMENA I ASPEKTY PRAWNE



Domena internetowa to adres, pod którym będzie dostępny Twój sklep internetowy. Wybór domeny, nazwy sklepu, ma znaczenie marketingowe. Powinna być łatwa do zapamiętania i łatwo kojarzyć się klientom z Twoim e-biznesem. Powinieneś być jej właścicielem.

Dobrze skonstruowany **regulamin** to jeden z niezbędnych elementów Twojego sklepu internetowego. Od niego zależą kluczowe kwestie, takie jak realizacja prawa do zwrotu towaru, czy rozpatrywanie reklamacji.

W związku z nową ustawą **RODO**, e-sprzedawca zobowiązany jest do umieszczenia w sklepie określonych informacji o przetwarzaniu danych osobowych, w tym: regulamin, politykę prywatności, politykę plików cookies, a także stosowanie się do określonych zasad przetwarzania danych.

Warto poszukać kancelarii prawniczej specjalizującej się w aspektach prawnych e-sprzedaży, aby szybko i efektywnie zabezpieczyć ten obszar działania oraz zapewnić sobie aktualne informacje nt. zmieniających się przepisów.

Przedstawione w niniejszej prezentacji informacje i porady oparte są na doświadczeniu i wiedzy ekspertów DHL Parcel Polska Sp. z o.o.

DHL Parcel Polska Sp. z o.o. nie ponosi jakiejkolwiek odpowiedzialności za podjęte przez odbiorców niniejszej prezentacji decyzje biznesowe i zaciągnięte zobowiązania związane z przedmiotem niniejszej prezentacji

DZIĘKUJEMY