

Pikaopas:
**Näin käynnistät
verkkomyynnin**

Johdanto

Miten yritykseni voisi saada nopeasti lisää verkkomyyntiä?

Moni yrittäjä miettii juuri tällä hetkellä, miten saada nopeasti lisää kauppaa.

Kokosimme tähän pikaoppaaseen keinoja, joilla voit nopeasti kasvattaa yrityksesi verkkomyyntiä. Haluamme kannustaa sinua verkkomyyntisi käynnistämässä tai kasvattamisessa.

Muistathan tämän suosituksen: omaa verkkokauppaa ei kannata perustaa ennen kuin tiedät, mitä haluat myydä.

Lähde siis rohkeasti liikkeelle ja kokeile!



Sisällysluettelo

S. 4

MIETI NÄITÄ KYSYMYKSIÄ

S. 6

PANOSTA OMAAN
VERKKOSIVUSTOOSI

S. 7

TAVOITA ASIAKKAASI

S. 8

MITÄ MINÄ TARJOAN JA MYYN?

S. 9

KENELLE KANNATTAA MYYDÄ?

S. 10

MITEN OTAN TILAUKSET
VASTAAN?

S. 11

TESTAA ERI VERKKOKAUPPA-
ALUSTOJA

S. 12

KAIPAATKO APUA?

S. 13

KIITOKSET AVUSTA!

1 Mieti näitä kysymyksiä

Ennen kuin aloitat verkkomyynnin, pohdi näitä asioita:

- Mitä palveluita ja tuotteita voisin myydä verkossa?
- Miten tavoitan asiakkaani?
- Kannattaako nyt panostaa omaan olemassa olevaan verkkosivustoon, vai alanko rakentaa verkkokauppaa?
- Voinko hyödyntää olemassa olevia verkkokauppoja? Onko alallani jokin suosittu verkkokauppa-alusta, joita ihmiset jo käyttävät (esim. tori.fi, huuto.net, nettiauto.com, Foodora/Wolt tai Facebook-ryhmät)?
- Onko alallani jokin verkkokauppa, jonka kanssa voisin tehdä yhteistyötä? Mieti ja ole rohkeasti yhteydessä toiseen yrittäjään. Kysy, voisitko saada omia tuotteitasi myyntiin ja millaista korvausta vastaan? Ole rohkea ja ota yhteyttä!

Mieti myös näitä:

- Onko muilla alan yrityksillä verkkokauppoja? Miten he ovat reagoineet tilanteeseen?
- Onko jollakin toisella alalla tehty jotain, mistä voisin ottaa oppia?
- Onko markkinoille tullut uusia digitaalisia markkinointipaikkoja, joita voisin hyödyntää? Koronan jälkeen on syntynyt talkoovoimin jo useampia pienille yrittäjille avoimia verkkokauppasivustoja.



Tee kolmen päivän toimintasuunnitelma

Ole rohkea ja mieti, mitä voit saada aikaan 72 tunnin aikana. Listaa asiat paperille ja ryhdy toimeen. Tässä esimerkki:

Vaihe1:

Mitä asiakkaani tarvitsevat juuri nyt?

Onko yritykselläni jokin asiakasryhmä, joka voisi olla kiinnostuneempi kuin muut? Onko joku oivaltanut jonkun uuden tavan toimia eli mitä muut yritykset ovat tehneet? Mitä voisin kokeilla ja millä hinnalla?

Vaihe 2:

Miten tavoitan asiakkaani? Missä myyn ja millä tavalla? Kokeile rohkeasti ja ole yhteydessä asiakkaisiisi.

Vaihe 3:

Miten toimitan palvelun tai tuotteen?

Miten hoidan maksuliikenteen asiakkaalta yritykselleni. Verkkomaksamisen järjestelmää ei ole pakko rakentaa: laskun voi edelleen lähettää.

Vaihe 4:

Miten aloitan markkinoinnin ja myynnin?

On tärkeää saada ensimmäinen tuote tai palvelu myyntiin. Ensimmäinen kauppa on lupaava merkki siitä, että olet oikeilla jäljillä ja saat samalla testattua uudenlaisen tapasi toimia.

Kun olet käynyt tämän prosessin läpi tavalla tai toisella, tee vasta sitten päätöksiä verkkokaupan rakentamisesta. Kirjaa ylös oppimasi ja analysoi. Tämä helpottaa sinua verkkomyynnin kasvattamisessa tai sopivan verkkokauppa-alustan valinnassa.



2 Panosta omaan verkkosivustoosi

Lisää todennäköisesti myyntiäsi, kun panostat nykyiseen verkkosivustoosi. Verkkosivustollesi ei kannata tehdä suurta remonttia. Selvitä sen sijaan, mitä seuraavista voit toteuttaa nopeasti:

- Asetu asiakkaasi asemaan. Miltä sivusto hänestä tuntuu? Miten hän haluaisi tutustua tuotteisiisi ja palveluihisi.
- Löytääkö mahdollinen asiakas palvelusi helposti ja nopeasti?
- Panosta siihen, että tuotteitasi tai palveluitasi voi tutkia verkossa.
- Lisää sivustollesi asiakkaiden kommentteja ja suosituksia. Jos sinulla ei ole niitä, kysy niitä rohkeasti vanhoilta asiakkailtasi. Lyhyetkin suositukset kannattavat!
- Lisää sivustollesi enemmän kuvia.
- Anna asiakkaille mahdollisuus tutustua tuotteisiisi ja palveluihisi sekä vertailla, miettiä, arvioida ja pohtia rauhassa.
- Vie myyntipuheesi verkkoon. Tee lyhyt video. Älä jäljittele muita, vaan luota itseesi ja omaan tapaasi kertoa tuotteista ja palveluistasi.
- Lisää sivullesi vaikkapa WhatsAppin tai Facebookin keskustelumahdollisuus. Katso ohjeet esim. täältä: <https://getbutton.io> Nopeimmillaan tämän toiminnallisuuden lisäys vie vain 15 minuuttia.
- Jos et halua laittaa hintojasi näkyviin, mieti voitko hinnoitella palvelusi verkossa viitteellisesti.

VINKKI: LATAA YRITTÄJÄN DIGIOPAS

Opas auttaa sinua rakentamaan sivut, jotka löydetään, joita luetaan ja joista saat hyötyä liiketoiminnallesi.

- 10 askelta verkkosivujen rakentamiseen
- Näin asennat Google Analyticsin ja käytät sitä
- Ota käyttöön tärkeimmät digityökalut
- Näin saat asiakkaalta digitaalisesti palautetta
- Siirtäisitkö asiakaspalvelusi verkkoon?
- Kohdennettu digimarkkinointi haltuun!
- Markkinoi tehokkaasti sähköpostilla
- Lataa opas täältä: <https://www.yrittajat.fi/oppaat/yrittajan-digiopas/>

3 Tavoita asiakkaasi

Missä kanavissa voisin tehostaa myyntiäni?

Voit tehdä verkkomyyntiä monessa eri kanavassa. Harkitse näitä:

- Omat verkkosivut
- Oma verkkokauppa
- Onko toisella yrityksellä hyvä verkkokauppa? Voitko ehdottaa yhteistyötä?
- Sosiaalisen median kanavat.
 - *Missä Facebook-ryhmissä voisin myydä palveluitani?*
 - *Onko yritykselläsi Facebook-tiliä? Lataa suosittu Facebook mainonnan aloittelijan oppaamme <https://www.yrittajat.fi/oppaat/facebook-mainokset-aloittelijan-opas/>*
- *Kuvien ja videoiden jakamiseen tarkoitettu sosiaalisen median kanava Instagram. Luo yrityksellesi tili ja ala markkinoida. Myy selkeästi ostettavaa tuotetta ja palvelua. Kokeile maksettua mainontaa pienillä summilla.*
- Sähköiset suorat eli uutiskirjeet. Jos sinulla on asiakasrekisteri ja markkinointiluvat, mieti millaisella tarjouksella voisit lähestyä asiakkaitasi. Tee selkeä täsmäkirje, älä laita kaikkia asioita yhteen ja samaan kirjeeseen. Panosta hyvään otsikkoon. Tee mieluummin napakka kuin hyvin pitkä viesti. Ole rohkeasti oman yrityksesi näköinen!
- Sähköiset markkinapaikat, esim. huuto.net ja tori.fi tarjoavat valmiita markkinapaikkoja yrityksille. Jos tuotteitasi voi myydä ulkopuolisilla markkinapaikoilla, nämä voivat olla nopeita tapoja käynnistää myynti.
- Välityspalvelut. Onko alallasi välityspalveluita, kuten esimerkiksi ravintola-alalla Foodora tai Wolt?
- Aloita Googlen hakusanamainonta.

4 Mitä minä tarjoan ja myyn?

Mieti mikä on juuri se palvelu tai tuote, joka on ihmisille juuri nyt erittäin tarpeellinen.

- Jos myyt tuotteita ja sinulla on esimerkiksi suuri varasto, voisitko tarjota tuotteitasi selkeällä alennuksella?
- Jos myyt palveluita, voitko myydä lahjakortteja?
- Jos myyt tuotteita tai palveluita, voisitko tarjota asiakkaillesi jäsenyyttä? Mitä jäsenyys tarkoittaa palveluiden myynnissä? Voisitko myydä asiakkaillesi 200 euron elinikäistä jäsenyyttä, jota vastaan he saisivat vaikkapa aina palvelusi - 15 % hintaan. Kun tarjoat jonkin pysyvän kanta-asiakasedun, voit sitouttaa asiakkaasi entistä vahvemmin omaan yritykseen.



5 Kenelle kannattaa myydä?

Voit saada myyntiä kahdelta suunnalta:

Nykyiset asiakkaat. Kuinka paljon potentiaalia on nykyisissä asiakkaissa? Ole rehellinen ja kerro, miten yrityksesi tilanne on muuttunut. Tee heille niin hyvä tarjous, että he haluavat jatkaa asiakkainasi. Millä tavalla tavoitat parhaiten asiakkaasi? Voitko soittaa heille? Voitko laittaa heille sähköpostiviestiä? Voitko luoda heille uudenlaisen kanta-asiakasohjelman?

Uudet asiakkaat. Missä kanavissa ja miten tavoittaa uusia asiakkaita? Kokeile mainontaa sosiaalisessa mediassa maksetulla mainonnalla. Aloita vaikka 20 euron budjetilla ja testaa mikä toimii.

VINKKI

Jokainen lähettämäsi lasku on myös mahdollinen rahoituskeino pankkien kanssa. Kaikki merkittävät pankit tarjoavat laskurahoitusta eli fakturointia. Tällöin pankki maksaa sinulle rahat heti, ja asiakkaasi maksavat pankille laskusi. Pankki ottaa tästä pienen palkkion.



6 Miten otan tilaukset vastaan?

Kun haluat saada myyntiä nopeasti, ole luova ja ota kaikki keinot käyttöön. Ota vastaan tilauksia puhelimessa, tekstiviesteillä tai sähköpostitse. Kun haluat käynnistää myyntiä verkossa, aloita kevyesti. Kun myyntivolyymisi kasvaa, on aika harkita oikeaa verkkokauppaa.

Kun pidät prosessin yksinkertaisena, mahdolliset palautukset ja reklamaatiot on helppo ja joustava hoitaa.



7 Testaa eri verkkokauppa-alustoja

Sinun ei tarvitse lähteä rakentamaan verkkokauppaasi tyhjästä. Kun haluat toimia nopeasti, kehitä omaa sivustoasi ja lisää valitsemastasi verkkokauppa-alustasta ostonapit ja -prosessit. Näin saat hyödynnettyä hyvän sivustosi ja verkkokauppa-alustan valmiit toiminnallisuudet, kuten maksamisen.

Mitkä ovat hyviä verkkokauppa-alustoja?

Käytetyimmät verkkokauppa-alustat Suomessa 2019 olivat Woocommerce 18 %, MyCashflow 14 % ja Clover Shop 8 % (lähde: Suuri verkkokauppa-alustaraportti, Paytrail 2019)

Maksupalveluntarjoaja Paytrailin 2019 kyselystä löydät tietoa verkkokauppa-alustoista. Arvionsa ovat antaneet sekä verkkokauppa-alustoja jo käyttävät että parhaillaan alustan vaihtoa harkitsevat.

https://www.paytrail.com/hubfs/images/eBook_Folder/Suuri-verkkokauppa-alustaraportti-2019.pdf

Oheisesta artikkelista voit lukea yhteenvedon verkkokauppa-alustaraportista sekä asiantuntija-arvion raportin löydöksistä

<https://vierityspalkki.fi/2019/12/16/verkkokauppajarjestelmat-suomessa-2019/>

Testaa 2–3 eri verkkokauppa-alustaa

Voit ottaa veloituksetta käyttöön lähes minkä tahansa verkkokauppa-alustan. Testaa ainakin paria eri alustaa. Opetele käyttämään työkaluja itse.

Kun olet testannut muutaman tunnin ajan eri alustoja, alat todennäköisesti jo saada tuntumaa juuri sinun yrityksellesi sopivimmasta alustasta.

Jokainen verkkokauppa-alusta on hieman erilainen. Kaikissa niissä on erittäin hyvät käyttöönotto-ohjeet, joten opit kyllä itse ottamaan ne käyttöön.

Ennen kuin teet lopullisen valinnan, listaa millaiset vaatimukset asetat sopivalle verkkokauppa-alustalle. On tärkeää, että vertaillet eri alustojen ominaisuuksia, jotta ymmärrät, mikä niistä sopii juuri sinulle.

2019 julkaistussa tutkimuksessa (Paytrail 2019) verkkokauppiat arvioivat tärkeimpiä kriteerejä alustan valinnassa. Kärjessä olivat käytettävyyden näkökulmasta, hinta sekä monipuoliset ominaisuudet. Myös mahdollisuus räätälöidä, toimivuus/luotettavuus ja käytettävyyden näkökulmasta asiakkaan näkökulmasta nousivat tärkeiksi.

8 Kaipaako apua?

Usealla verkkokauppa-alustalla saat kaupan pystyyn jo muutamassa tunnissa. Tällaisella alustalla voit pyörittää isoakin liiketoimintaa. Ensimmäisessä sinun kannattaa yrittää pystyttää verkkokauppa itse.

Jos verkkokaupan pystyttäminen tuntuu liian työläältä tai monimutkaiselta, sinun kannattaa etsiä avuksi kumppani.

Vaikka ottaisitkin mukaan kumppanin, perehdy kuitenkin aiheeseen ja tutustu eri verkkokauppa-alustoihin. Näin opit hyväksi tilaajaksi. Kun olet testannut alustoja itse, tiedät asiasta enemmän ja osaat kysyä asiantuntevia kysymyksiä.

Voiko Business Finlandin rahoitusta käyttää verkkokaupan perustamiseen?

Oletko hakenut tai jo saanut Business Finlandilta rahoitus verkkokaupan kehittämiseen? Tutustuthan oheiseen linkkiin, niin näet mihin voit käyttää mihin

<https://www.businessfinland.fi/495ee7/globalassets/finnish-customers/02-build-your-network/consumer/verkkokaupan-perustaminen-ja-kehittaminen.pdf>

VINKKI

Liity Facebookin Verkkokauppiat-ryhmään

Facebookin Verkkokauppiat-ryhmässä käydään vilkasta keskustelua kaikesta verkkokauppaan liittyvästä. Kysy neuvoja muilta, pyydä suosituksia verkkokauppa-alustoihin tai vinkkiä konsulttien valintaan.

9

Kiitokset avusta!

Haastattelimme tähän oppaaseen North Patrolin verkkokauppa-asiantuntija

Perttu Tolvasta, jolla on pitkä ja monipuolinen kokemus verkkokaupoista.

North Patrol on digitaalisen viestinnän ja verkkokauppojen asiantuntija.

”Autamme kirkastamaan digitaalisen myyntikanavasi tavoitteet ja palvelukonseptin. Löydämme puolueettomasti oikeat vastaukset teknologia- ja arkkitehtuurikysymyksiin. Lisäksi autamme kilpailutuksessa ja parhaan toteutuskumppanin valinnassa.” www.northpatrol.fi

Oppaan sinulle teki sisältö- ja viestintätoimisto Era Content.

”Kun tavoittelet myynnin kasvua tai parempaa tunnettuutta, meillä on sinulle ratkaisu: puhutteleva sisältömarkkinointi oikeissa kanavissa. Sisältöjen avulla herätät kohderyhmiesi kiinnostuksen ja saat aikaan toimintaa. Jos haluat kasvattaa verkkokaupasi myyntiä sisältöjen avulla, me autamme.” www.eracontent.com

Sekä North Patrol että Era Content ovat Suomen Yrittäjien jäsenyrityksiä.

North
Patrol

ERA

Yrittäjyyden puolesta.

Yrittäjät

MANNERHEIMINTIE 76 A 3 KRS, 00250 HELSINKI

PL 999, 00101 HELSINKI | (09) 229 221

TOIMISTO@YRITTAJAT.FI | WWW.YRITTAJÄT.FI

VOIT LIITTYÄ
SUOMEN YRITÄJIEN
JÄSENEKSI TÄÄLLÄ:

yrittajat.fi/liity

