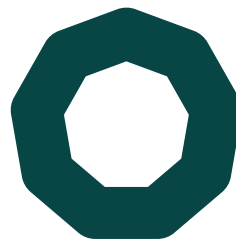




# PIENYRITTÄJÄN VERKKOKAUPPAOPAS

*Miten perustat helposti verkkokaupan,  
ja aloitat sen avulla myymisen.*



# HOLVI

Holvi on Helsingissä vuonna 2011 perustettu finanssialan yritys. Holvi yhdistää kaikki yrittäjän liiketoimintatyökalut ja sähköisen taloushallinnan yhteen käyttäjäystävälliseen yritystiliin. Holvi-tili tekee puuduttavasta taloushallinnasta helppoa, jotta voit keskittyä siihen, mikä on olennaista. Luotamme sujuvuuteen, yksinkertaisuuteen ja intohimoon omaa tekemistä kohtaan. Me holvilaiset olemme yrittäjiä itsekkin.

Tarjoamme yritystilin, jolla on maailmanlaajuisesti toimivan standardin IBAN-pankkitilinumero, ja siihen liitetyn Holvi Business Mastercard -maksukortin. Lisäksi tarjoamme asiakkaillemme lukuisia yrityksen liiketoimintaa tehostavia toimintoja kuten kätevän laskutustyökalun, oman verkkokaupan sekä kehittyneet talousraportit. Holvi helpottaa yrittäjän arkea.

# SISÄLTÖ

## *Seitsemän vinkkiä pienyrittäjän verkkokauppaan*

Verkkokauppa on kannattava useimmille yrittäjille	4
<b>01</b> Pohdi kenelle myyt ja miten	5
<b>02</b> Erotu muista – korosta vahvuuksiasi	7
<b>03</b> Suunnittele sisältö ja markkinoi tehokkaasti	8
<b>04</b> Laajenna näkyvyyttä kirjoittamalla blogia	9
<b>05</b> Rakenna asiakaskuntaa uutiskirjeillä	10
<b>06</b> Tuo lisää liikennettä verkkokauppaan sosiaalisella medially	12
<b>07</b> Aloita pienin askelin	13

# VERKKOKAUPPA ON KANNATTAVA USEIMMILLE YRITTÄJILLE

Verkossa käydään enemmän kauppaa kuin koskaan. Koska tilastojen varjolla verkkokaupan merkitys kasvaa vielä tulevina vuosina, täytyy sen perustamisen onnistua myös tietotekniikkaan perehtymättömiltä sekä pientä ja keskisuurta yritystä pyörittäviltä yrittäjiltä.

Verkkokaupan asiakkaista noin 80 %<sup>1</sup> on Euroopassa tyytyväisiä ostotapahtuman suorittamiseen. Tämä on 16 %<sup>2</sup> enemmän kuin fyysisessä liikkeessä asioivien ostotyytyväisyys. Kaupankäynti siirtyy siis entistä enemmän verkkoon, sillä ostoprosessi koetaan helpommaksi.

Internet Retailerin tutkimuksen mukaan verkkokaupankäynti on nousussa pääosin kuluttajien mobiilikäytön takia. Myymälöiden tuotteita voidaan tarkastella ja ostaa helposti missä vain.

Melkein jokaisella myyntiä tekevällä suurella yrityksellä on verkkokauppa. Myös pienempien yritysten kohdalla verkkokaupan avaus voi kasvattaa myyntiä merkittävästi.

Tässä oppaassa kerromme vinkkejä, joiden avulla perustat oman verkkokaupan helposti, ja miten voit markkinoida sitä verkossa.

<sup>1</sup> <https://www.statista.com/statistics/409243/consumer-satisfaction-with-online-shopping/>

<sup>2</sup> <https://www.digitalcommerce360.com/2016/01/29/online-sales-will-reach-523-billion-2020-us/>

# 01

## POHDI KENELLE MYYT JA MITEN

*Verkkokauppaa käynnistettäessä sinun tulee huomioida kenelle haluat myydä ja miten. Kun valitset verkkokauppa-alustaa, kriteerinä on hyvä huomioida, että sen perustaminen ja muokkaaminen olisi mahdollisimman helppoa.*

Olit sitten vasta-aloittanut verkkokauppayrittäjä tai juuri liiketoimintaasi verkkoon siirtävä yrittäjä, sinun täytyy pohtia, millä tavalla on helpoin myydä palveluita. Nykypäivänä löytyy monia ratkaisuja verkkokaupan perustamiseen, jotka eivät vaadi raskasta koodaamista tai muuta ylimääräistä työtä. Verkkokauppa ei rajoita myytävien tuotteiden laatua. Ei ole väliä onko kyse konsultointitunneista tai fyysisistä tuotteista, niihin on kaikkiin helppo kerätä maksut verkkokaupan avulla.

>>

Myy tuotteita, joita asiakkaasi rakastavat. Mieti siis tarkkaan, mitä haluat myydä ja ketkä ovat potentiaaliset asiakkaasi. Monesti verkkokaupan perustajat myyvät tuotteita, joihin itse samaistuvat. Onko kyse digitaalisesti ladattavasta musiikkilevystä vai esimerkiksi keramiikkatuotteista? Tämän jälkeen on hyvä miettiä sopivaa kohderyhmää myymillesi tuotteille. Kuka mahdollisesti ostaisi tätä tuotetta sinulta?

Voit luoda fyysisten tuotteiden lisäksi tuntimääräisiä tuotevalintoja verkkokauppaan.

Jos tiedät olevasi asiantuntija tietyssä aiheessa, voit käyttää tätä hyväksi ja myydä esimerkiksi konsultointia. Esimerkiksi markkinointiapua etsivä asiakas voi maksaa tuntimääräisestä opetuksesta tai tietyn markkinoinnin osa-alueen oppimisesta.

Kun tiedät kenelle haluat kohdistaa tuotteet, pohdi millainen viesti toimisi heille ja minkälaiseksi verkkokaupan visuaalinen ilme olisi hyvä tehdä. Visuaalisuuden tulisi vahvistaa omaa sanomaasi kohderyhmääsi vetoavasti. Voit esimerkiksi miettiä, millainen viesti tehoaisi sinuun parhaiten, jos olisit ostajan asemassa.

### **ENNEN VERKKOKAUPAN PERUSTAMISTA:**

- 1. Mieti, mitä olet myymässä.**
- 2. Kenelle myyt.**
- 3. Millä kanavilla tavoitat haluamasi kohderyhmän.**
- 4. Millainen visuaalisuus puhuttelee kohderyhmääsi.**

## 02

## EROTU MUISTA – KOROSTA VAHVUUKSIASI

***Älä pelkää menestyväsi! Kun tiedät kenelle haluat kohdistaa tuotteesi, millä tavalla ja minkä näköisesti, on aika siirtyä toteuttamaan suunnitelmaasi.***

Pohdi myös, miten voit erottautua muista samalla alalla toimivista verkkokaupoista. Tietenkin on hyvä, jos olet ensimmäinen alallasi ja sinulla ei ole kilpailijoita. Tässä tapauksessa voit tarkastella vastaavan kokoluokan tai toimintaasi sivuavan yrityksen verkkokauppaa ja markkinointia.

- Mitkä toimijat ovat kilpailijoitasi?
- Miten voit erottautua, antaa enemmän tai paremmin omilla tuotteillasi?
- Aiotko luoda laajan tuotekategorian vai yksittäisiä tuotteita eri kategorioista?

Hyödynnä tätä tietoa hyväksesi verkkokaupan markkinoinnissa. Käytä myyviä ilmaisia blogissa, sosiaalisessa mediassa ja uutiskirjeissä saadaksesi kohdeyleisösi huomion.

# 03

## SUUNNITTELE SISÄLTÖ JA MARKKINOI TEHOKKAASTI

***Sisältömarkkinointi tarkoittaa kiinnostavien sisältöjen markkinoimista asiakkaille ja mahdollisille asiakkaille. Sen avulla yritys voi luoda tunnettuutta, vahvistaa luottamusta asiakkaisiin ja hankkia uusia asiakkaita.***

Sosiaalinen media mahdollistaa näiden sisältöjen helpon jakamisen, joten sinulla on pienyrittäjänäkin mahdollista mainostaa omille kohderyhmillesi ilman ulkopuolista apua.

Sisältömarkkinoinnissa oleellista on sisältö, jota luot blogiin, jaat sosiaalisessa mediassa ja uutiskirjeissä asiakkaillesi. Sisältömarkkinoinnilla on todistetusti myönteinen vaikutus myyntiisi. Oikeanlaiset sisällöt ja niiden hyvä kohdentaminen ajaa uusia asiakkaita tuotteidesi pariin.

Jokaisen yrityksen sisältömarkkinointi eroaa toisestaan, joten ei ole yhtä keinoa, jolla sisältömarkkinointi toimii. Tärkeää on kuitenkin muistaa sisällön tavoitteet, eli mitä haluat niillä saavuttavan ja kenelle haluat suunnata sen. Hyvä ohjenuora on tuottaa sosiaaliseen mediaan sisältöjä, joiden uskot houkuttelevan asiakkaita.



# 04

SECRET SYNAPSE

## LAAJENNA NÄKYVYYTTÄ KIRJOITTAMALLA BLOGIA

*Markkinointi ja myynti ovat yrityksen elinehto. Valitettavasti moni pienyrittäjä unohtaa varsinkin markkinoinnin tärkeyden.*

Internetin monista ohjeista on vaikea saada selkoa, mihin kannattaa keskittyä ja mihin ei. Monelta usein unohtuu esimerkiksi, kuinka tehokas markkinointikanava oma blogi on. Tämä olisi erityisesti pienyrittäjien hyvä pitää mielessä, sillä bloggaaminen on ilmaista, ja sillä voi olla valtava vaikutus yrityksen menestymiseen. Blogin avulla voit tuoda monia potentiaalisia asiakkaita verkkokauppaasi.

Turha pelätä, että et olisi tarpeeksi hyvä kirjoittaja! Hyödyt monella tapaa:

### MISSÄ BLOGATA? HYVIÄ BLOGIALUSTOJA OVAT:

1. **WordPress:** Monipuolinen blogialusta.
2. **Tumblr:** Miniblogialusta, joka sopii hyvin muun muassa kuville ja muulle medialle.
3. **Livejournal:** Yksi vanhimmista blogausalustoista. Inspiroitunut päiväkirjamaisesta tyylistä.

1. Saat näkyvyyttä ajatusjohtajana.
2. Osallistat asiakkaita.
3. Jokainen blogikirjoitus parantaa näkyvyyttäsi hakukoneessa.
4. Kiinnostavaksi koettuja kirjoituksia jaetaan, joka lisää näkyvyyttäsi.
5. Googlen hakukoneet pitävät tuoreesta sisällöstä.
6. Voit verkostoitua alasi toimijoiden kanssa tekemällä blogivaihdoksia.
7. Myynti- ja markkinointitaitosi kehittyvät. Opit tunnistamaan lisämyynnin paikat ymmärtämällä kohderyhmääsi paremmin.

## 05

## RAKENNA ASIAKASKUNTA UUTISKIRJEILLÄ

*Jotta voit rakentaa laajempaa asiakaskuntaa omalle verkkokaupallesi, perusta ja kutsu asiakkaita uutiskirjeen tilaajiksi. Sähköpostimarkkinointi on yksi tuottavimpia markkinointikeinoja yritykselle. Voit kerätä sähköpostiosoitteita esimerkiksi Facebook-mainonnan avulla.*

Kun aloitat uutiskirjeiden sisällön pohdinnan, sinun tulee miettiä, mistä saat tilaajia uutiskirjeelle. Uutiskirjeen tilaaminen vaatii kehotteen (call-to-action), joka sijoitetaan sitä promoavalle sivustolle. Mieti minkälaisen kehotteen teet ja minne laitat sen. Kehotteella tarkoitetaan blogissa tai uutiskirjeessä olevaa kannustinta tietynlaiseen käyttäytymiseen, esimerkiksi "Tilaa uutiskirje" tai "Liity postituslistalle". Hyvin mietityn kehotteen tarkoitus on ilmoittaa selvästi, mihin mahdollinen uutiskirjeen tilaaja sitoutuu ja mitä hänelle tulevaisuudessa lähetetään. >>

## VINKKI

Uutiskirjeiden luomiseen ja aikatauluttamiseen voit käyttää esimerkiksi [MailChimpia](#), jonka avulla asiakaskirjeiden lähettäminen on helppoa.

Mieti, miten voit antaa arvoa uutiskirjeilläsi sähköpostilistalle ilmoittautuneille. Lähetätkö blogikirjoituksista parhaat kirjoitukset vai välitätkö muita asiakaskunnallesi olennaisia tietoja uutiskirjeiden avulla. Voit esimerkiksi informoida verkkokaupan alennuksista tai tehdä muita promootioita.

Viesti uutiskirjeilläsi sisältöä, jonka uskot tuottavan lisäarvoa lukijoille. Sähköpostiviestien otsikot on hyvä miettiä koukuttaviksi ja huomiota herättäviksi. Muista kuitenkin, että uutiskirjeiden tilaajillakin on aivot, joten täysin mainosmielteiset klikkiotsikot voivat turhauttaa tai saada tilaajaa poistamaan tilauksensa.

Uutiskirje on hyvä pitää väljänä, eikä täyttää sitä liialla sisällöllä. Kerro siis asiiasi ytimekkäästi, ja anna viesteille paremmin tilaa tulla luetuksi.

## 06

**NÄIDEN SOSIAALISEN  
MEDIAN KANAVIDEN AVULLA  
PÄÄSET ALKUUN**

1. Luo yrityssivu Facebookissa:  
[business.facebook.com](https://business.facebook.com).
2. Luo yritykselle  
[Instagram-tili](#).
3. Avaa yritykselle  
[Twitter-tili](#).
4. Luo sisältökalenteri itsellesi, jonka avulla näet, koska julkaiset sisältöjä.
5. Aikatauluta sosiaalisen median postauksia [Hootsuiten](#) avulla.

**TUO LISÄÄ  
LIIKENNETTÄ  
VERKKOKAUPPAAN  
SOSIAALISELLA  
MEDIALLA**

*Sosiaalista mediaa kannattaa hyödyntää oman verkkokaupan esille tuomisessa. Keskity kohderyhmäsi kannalta merkittävimpiin kanaviin sosiaalisessa mediassa. Osallistu keskusteluihin ja jaa omia sisältöjäsi. Kokeile eri päiviä ja eri ajankohtia, jotta näet milloin viestisi tavoittaa yleisöt parhaiten.*

Älä vieroksu markkinointia vaan anna tuotteesi, yrityksesi ja itsesi kuulua! Näkyvyyden kannalta sinun on hyvä tuoda itseäsi rohkeasti esiin brändisi mukaisesti.

- Mieti, missä mediassa kohderyhmäsi viettää aikaa.
- Luo rutiineja, joilla helpotat tekemistäsi.

Oletko vielä sosiaalisessa mediassa? Luo verkkokaupallesi omat kanavat ja muista viestiä tuotteistasi siellä aktiivisesti. Lisää sosiaalisen median tilit verkkokaupan tietoihin, jotta tuotteistasi kiinnostuneet voivat seurata sinua.

## 07

**MUISTA AINAKIN NÄMÄ**

1. Verkkokauppa voi sopia yrityksellesi toimialasta tai tuotteista riippumatta
2. Pohdi kenelle myyt ja miten myyt
3. Korosta vahvuuksia ja erotu kilpailijoistasi
4. Tehosta myyntiä markkinoinnin suunnittelulla
5. Kasvata asiakaskuntaa uutiskirjeellä
6. Laajenna näkyvyyttä blogin avulla
7. Käytä sosiaalista mediaa lisäämään trafiikkia verkkokauppaasi

**ALOITA PIENIN ASKELIN**

*Yrittänyttä ei laiteta. Verkkokaupan aloittaminen tapahtuu pikkuhiljaa, eikä kaikkea voi tai edes kannata tehdä yhdeltä istumalta. Aseta selkeät tavoitteet verkkokaupan perustamiselle ja suurelta kuulostava työmäärä pienenee huomattavasti.*

Verkkokauppaa aloittaessa tärkeintä on huomioida kenelle haluat myydä ja miten. Kun tiedät kenelle haluat kohdistaa tuotteesi, millä tavalla ja minkä näköisesti, voit siirtyä toteuttamaan suunnitelmaasi.

Holvin uudenlaiseen yritystiliin liitetyn verkkokaupan avulla yrittäjän on helppo luoda, muokata ja kehittää verkkokauppaa. Yrittäjä voi avata tilin suoraan verkossa vain muutamassa minuutissa. Olkoon verkkokauppaasi menestyksekkäs!

MAKERS  
AND  
DOERS



HOLVI

Liity tämän päivän yrittäjiin. Avaa oma verkkokauppa minuuteissa! Holvi on yrittäjille suunnattu uudenlainen yritystili, joka kokoaa yhteen verkkokaupan, taloushallinnan työkalut sekä tiliin liitetyn Holvi Business Mastercard® -maksukortin. Voit vapaasti valita, mitkä ominaisuudet otat käyttöösi. Holvin perustivat suomalaiset yrittäjät helpottamaan yrittäjien arkea.

[www.holvi.com/fi/verkkokauppa/](http://www.holvi.com/fi/verkkokauppa/)