



Näin käynnistät verkkokaupan kannattavasti

Webinaari 29.9.2016

Ollis Leppänen

Intotalo Oy



@ollisleppanen

Intoa ja rotia yrittämiseen



INTOTALO



www.fb.com/intotalo

”Rakkaus tulee niin kuin
roska silmään. Kunhan
pidät vain silmäsi auki.”
Suomalainen sananlasku



@ollisleppanen



Oppi # 1: Yrittäjänä menestyminen ei näy naamasta vaan tekemiseen tarttumisesta.



@ollisleppanen

*”On usein helpompaa tehdä päätös, kun käytössä ei ole liikaa tietoa, koska silloin **ei vaivaa päätään liikaa**. Voit lamaantua, jos tiedät liikaa. Silloin koko liiketoimi näyttää **miinakentältä**.”*

Arnold Schwarzenegger





Viisi kysymystä itsellesi

1. Miksi haluat perustaa verkkokaupan? (Siis ihan oikeasti)
2. Mikä sinua innostaa verkkokaupan pitämisessä?
3. Mitä osaamista tai annettavaa sinulla on verkkokauppijana?
4. Mikä on ensimmäinen tavoite, jonka haluat saavuttaa verkkokaupan avulla?
5. Oletko tosissasi?



Mitä yritys tarvitsee toimiakseen?

An aerial view of a large, bustling outdoor market. The ground is covered with numerous stalls and displays of fresh produce, including green leafy vegetables and orange-colored items. A dense crowd of people, many wearing colorful saris and traditional Indian attire, is seen moving through the market. Several large, bright orange and blue umbrellas are open, providing shade for the vendors and shoppers. The overall atmosphere is one of a busy, vibrant community gathering.

Asiakkaita.

Näin liiketoiminta pyörii





Oppi # 2: AAAA
Ajattele alkuun aina asiakasta.



@ollisleppanen



Mitä haluat tietää asiakkaastasi?

- **Kuka** asiakkaasi on?
- **Miksi** hän ostaa?
- Minkä **ongelman** hän haluaa ratkaista?
- **Mistä** hän ostaa nyt?
- **Milloin** hän ostaa?
- Mistä hän on **kiinnostunut**?
- **Kenen** asiakas hän jo on?
- Mitä hän haluaa **kuulla**?



Ihmiset ostavat ihmisiltä,

- Joista he **pitävät**
- Joihin he **luottavat**
- Jotka he **tuntevat**



Jos haluat käynnistää verkkokaupan kannattavasti

- 1. Kerää listaa** kiinnostuneista asiakkaista jo ennen kuin olet perustanut yritystä tai koko verkkokauppaa. Aloita se jo tänään.
- 2. Keskustele asiakkaiden kanssa**, tutustu asiakkaisiin ja tunnista mikä tuottaa heille tuskaa tai tyytymättömyyttä arjessa
- 3. Kysy jatkuvasti suosituksia** – kenelle asiakkaasi suosittelisi sinua, palveluitasi ja verkkokauppaasi.



Oppi # 3: Asiakas ei osta tuotteita
vaan sitä mitä ne tekevät.



@ollisleppanen



Verkkokaupan perustaminen on helppoa, sillä kuka tahansa osaa laittaa tuotteita hyllyyn...



..ratkaisevaa verkkokauppasi
kannattavalle käynnistykselle on se,
miten saat herätettyä ostamisen
kiiman asiakkaissasi.



@ollisleppanen



Herätä ostamisen kiima asiakkaissasi!

- **Pistä itsesi ja persoonasi peliin.** Kerro tarinaa ja kokemuksiasi. Herätä rohkeasti tunteita!
- **Myy hyötyjä ja etuja** – älä ominaisuuksia ja hintaa.
- Puhuttele asiakasta **henkilökohtaisesti**
- Kirjoita tuotekuvauksiin **kaikki tiedot** ja vastaukset kaikkiin kysymyksiin, mitä asiakas ikinä voisi pohtia
- **Älä yritäkään kilpailla halvalla hinnalla** vaan tarjoa asiakkaalle jotain sellaista, **mistä hän kokee saavansa enemmän arvoa sinulta** kuin kilpailevasta verkkokaupasta ostaessa.

A large, solid pink heart shape is centered on a white background. Inside the heart, the text "Anna innostuksen näkyä!" is written in a white, sans-serif font, arranged in three lines.

Anna
innostuksen
näkyä!



Oppi # 4: Uskalla myydä puolivalmista

Älä tuhlaa aikaasi verkkokaupan hienosäätöön vaan tärkeintä on saada asiakaskontakteja mahdollisimman paljon heti alkuun.



@ollisleppanen

Lähde liikkeelle vaikka vain parilla
tuotteella tai palvelulla



Lähde: Mikko Koskisen esitys Sitran Maamerkit –
tilaisuudessa 18.1.2012, ”Kenian Jua Kali –yrittäjät”



Älä tee päätöksiä mutu-tuntumalla
vai asiakastuntumalla!



Kysy asiakkaalta:

- Miksi asiakkaasi valitsi sinut ja verkkokauppasi?
- Ja tärkeimpänä: **Miksi asiakas EI osta sinulta?**



*”Soitamme joka päivä
asiakkaillemme kuullaksemme
miten he ovat kokeneet
palvelumme ja oppiaksemme
mitä meidän tulee tehdä toisin?”*

William Wolfram, DealDash



Verkkokauppa on asiakkaan
kärsivällistä koukuttamista ja
ohjaamista ostoskoriin.



@ollisleppanen



Älä myy liian halvalla!

- Kytke tuotteeseen jotain palvelua
- Anna asiakkaalle vertailukohde
- Älä anna alennuksia vaan etuja
- Osoita asiakkaalle säästö ja arvo
- Tee ostamisesta elämys



@ollisleppanen



Yrittäjänä tärkein pääomasi on
AIKA.



Merkittävin tekijä yrityksesi ja verkkokauppasi kannattavuudelle on se, miten suunnittelet ja johdat omaa ajankäyttöäsi.



@ollisleppanen



Neljänlaisia tehtäviä

1. Tärkeitä ja kiireellisiä

2. Tärkeitä ja kiireettömiä

3. Ei-tärkeitä ja kiireellisiä

4. Ei-tärkeitä ja kiireettömiä

Perustuen Stephen R. Coveyn ajankäytön hallinnan nelikenttään, jonka löydät mm. Kirjasta Tie Menestykseen (Seven Habits of Highly Effective People, 1989)



Neljänlaisia tehtäviä

1. Tartu heti
Päivän TOP 5
tehtävät.

**2. Kalenteroi ja
vara aikaa!**

(esim. asiakkaiden kontaktointi,
myynti, markkinoinnin suunnittelu,
tuotekehitys, sisällöntuottaminen)

**3. Delegoi ja
automatisoi**

(esim. laskutus, varastohallinta,
paketointi, postitus,
hakukoneoptimointi...)

**4. Heitä
roskakoriin!**

(esim. kissavideoiden katsominen,
turhat sähköpostit ja projektit ilman
tavoitteita)

Perustuen Stephen R. Coveyn ajankäytön hallinnan nelikenttään, jonka löydät mm.
Kirjasta Tie Menestykseen (Seven Habits of Highly Effective People, 1989)



Mikä on paras hetki aloittaa?

"Paras hetki aloittaa oli eilen.
Toiseksi paras hetki on tänään."

Samu Inkinen, sarjayrittäjä



INTOTALO

Tutustu yrittäjien
verkkovalmennukseen
www.intotalo.com

@ollisleppanen

@intotalo



www.fb.com/intotalo

PS. Jos toimit yrittäjänä ja haluat saada Ollikselta käytännön neuvoja yrityksesi markkinointiin ja verkkokaupan kehittämiseen...



- Hyödynnä ELY-keskusten yritysten kehittämispalveluiden tarjoama yli 70 % tuki yrityksesi toiminnan analysointiin ja markkinoinnin konsultointiin
- Hae konsultointipalvelua osoitteessa www.yritystenkehittamispalvelut.fi, kuvaa yrityksesi tarpeet ja tilanne hakemukselle lyhyesti ja mainitse hakemuksessa, että toivomasi konsultti on Ollis Leppänen, Intotalo Oy (valittavanasi on myös yli 400 muuta yritystoiminnan rautaista ammattilaista)
- Yhden päivän liiketoiminnan analyysin kustannus on sinulle 220 euroa ja markkinoinnin konsultoinnissa asiantuntijapäivän omarahoitusosuus on 300 euroa. Tämä tuki kannattaa hyödyntää!
- Lisätietoja kertoo Ollis, ollis@intotalo.com, 044 352 3479.