

E-POE TURUNDUS

5 NÕUANNET BOOST YOURSELF! ASUTAJATELT

Kuigi internetist ostmine on Eestis tõusev trend, ei satu kliendid e-poodidesse juhuslikult. Neid tuleb sinna kutsuda ning isegi siis pole veel kindel, et ostude arv kiiresti kasvama hakkab... Ostu sooritab kõigest 1–2% e-poe külastajatest ja 70–80% neist, kes on kassani jõudnud, jätab ostu sinnapaika.

Põhjuseid selleks võib olla mitmeid, näiteks usalduse puudumine uue brändi vastu, saatmiskulud ja ka see, et inimene ei saa tootekirjeldusest või toote otstarbest aru.

Sellest lähtudes koostasime 5 nõuannet, mis on aidanud meil oma e-poodi kasvatada ning kindlasti on neist abi ka sulle!



Meie oleme Sven Nuum ja Teet Torim,

Boost Yourselfi asutajad ja Facebooki turunduskoolitajad. Oleme 4 aastat tootnud Saaremaal Boost Yourselfi supertoidusegusid ning müünud neid üle terve maailma. Peale selle oleme oma ettevõtmisega jõudnud Digiteo, E-teo ja kasutajasõbralike veebipoodide konkursside finaali.

Oma praktilise kogemuse pinnalt õpetame täna teistele Eesti ettevõtetele, kuidas läbi sotsiaalmeedia uute inimesteni jõuda ning äri edendada. Tänapäevaks on meie Facebooki ja Instagrami koolitustel osalenud üle 1000 turundaja, juhi ja väikeettevõtja ning nüüd oleme kokku pannud ka Eesti esimese turunduskoolituse e-poodide haldajatele, kus jagame enda läbiproovitud strateegiaid ja õppetunde ning räägime sellest, kuidas e-äri üles ehitada.

1

Kogu tootelehtedele klientide arvustusi

Uuringud näitavad, et 84% inimestest usaldab netiarvamusi sama palju kui oma sõpradelt kuulnud tagasisidet. Mis veel olulisem – **tervelt 88% kasutajatest võtab ostuotsuste tegemisel arvesse just teiste inimeste arvamusi.**

Järelikult ei tohiks sa hinnangute lisamist kindlasti unustada, sest sinu potentsiaalsed kliendid, kes alles mõlgutavad ostumõtteid, lähevad esimese asjana teiste arvustusi lugema ning sa ei taha ju, et nad ostu sooritamata sinu e-poest lahkuvad?

Kõik e-poe platvormid pakuvad võimalust tootehinnangute kogumiseks ja kuvamiseks. Sinu ülesanne on lihtsalt paluda klientidel tagasisidet jätta. Miks mitte pakkuda neile motivatsiooni tõstmiseks näiteks allahindluskupongi järgmiseks ostuks?



Crunchy supertoidusegu
smuutidele 170 g / 300 g



(152 arvustust)

17.90€ – 23.90€



Balance Multivitamin
supertoidusegu smuutidele 200 g



(158 arvustust)

23.90€



Energy supertoidusegu
smuutidele 200 g



(118 arvustust)

23.90€

Pööra tähelepanu tootekirjeldustele

Füüsilise kaupluse olemasoluta ei saa kliendid tooteid reaalsel kujul vaadata ja katsuda, seega sõltuvad nende ostuotsused vaid toote visuaalist, tootekirjeldusest ja teiste klientide jäetud tagasisidest.

Ära piirdu vaid omaduste kirjeldamisega. Selgita, kuidas sinu pakutav toode võib neid aidata ja nende igapäevaelu paremaks muuta.

Võimalusel too näiteid ja täpsusta, kus, millal ja kuidas seda kasutada.



ENERGIALAENG KONTORISSE

Energiapuudus pärsib tööl aktiivsust, mõttelendu ja motivatsiooni. Ajurünnakutel tekivad mõtteseisakud ning töötulemused langevad. Kui üks hetk on tunne, et enam lihtsalt ei jaksa, siis on aeg värskenduseks! Oleme siia komosse kokku pannud kõik vajaliku, et saaksid end toita oluliste vitamiinide ja mineraalainetega.

- ✓ **Energy supertoidusegu** 1 spl on võrreldav tassi kohviga ning segu sisaldab 5 supertoitu.
- ✓ **Immunity supertoidusegu** annab 3 sidruni jagu C-vitamiini, et tugevdada immuunsüsteemi.
- ✓ **Balance Multivitamin supertoidusegu** on 8 supertoitu, mis varustavad keha vajalike vitamiinidega.
- ✓ **Crunchy krõmpsuva seemneseguga** annad oma kehale vajalikke mineraalaineid, vitamiine, kiudaineid ja valke.

5 soovitust tootekirjelduse koostamiseks:

1. Kirjutamisel lähtu inimesest, kellele toode on mõeldud
2. Tehniliste omaduste loetlemise asemel selgita igapäevaste näidete abil toote kasulikkust
3. Kasuta tähelepanu äratamiseks loetelupunkte
4. Tõsta olulist esile suurema fondiga, paksu või värvilise kirjaga
5. Paranda loetavust tühikute abil

3

Ära alahinda meiliturundust

Inimesed kontrollivad vähemalt kord päevas oma meile, mõned isegi mitu korda päevas. Tänu nutitelefonidele on sinu kliendid alati online ning saavad oma postkasti piiluda, mil iganes nad seda soovivad.

Meiliaadressid on olnud number üks suhtluskanal juba pikka aega ja kindlasti on need seda ka edaspidi. Lisaks on enamik harjunud meili teel saadud reklaami mõjutusel ostma ning eeldavad seetõttu, et kuulevad ettevõtte parimatest pakkumistest esimesena just sel viisil.

Lisaks uudiskirjade kampaaniatele peaksid rakendama ka järgmisi strateegiaid:

- juurdemüük pärast ostu
- tervituskiri pärast esimest ostu
- regulaarsed pakkumised
- pooleli jäänud tellimused
- uuesti ostma kutsumine

Kui automatiseerid oma meilikampaaniad, siis paned meiliturunduse oma ettevõtte jaoks tugevamalt tööle. E-poed kes kasutavad meiliturundust, võivad selle abil tuua lausa **30% müügist.**

The screenshot displays the 'Create Flow' interface in the Nullist dashboard. On the left is a navigation menu with options like Dashboard, Campaigns, Flows, Email Templates, Lists & Segments, Profiles, Metrics, Integrations, Data Feeds, Signup Forms, Preference Pages, Image Library, and Tags. The main area is titled 'Flows > Create Flow' and features a search bar and a 'Type' filter with options such as Abandoned Cart, Browse Abandonment, Customer Winback, Post-Purchase Followup, Subscriber Welcome, Transactional, and Tag Contact Profiles. Below this are several flow templates, each with a brief description and a 'Standard' or 'VIP' label. The templates include: 'Create from Scratch', 'Browse Abandonment', 'Product Review / Cross Sell', 'Customer Thank You', 'Customer Winback', 'Happy First Purchase Anniversary', 'Welcome Series', 'Tag First Purchase Date', 'Tag VIP Customers', and 'Post-Purchase Bounce Back'.

4

Pane oma fännid ja kliendid sisu looma

Sotsiaalmeedia on suurepärane koht potentsiaalsetele klientidele silma jäämiseks ja seda mitte ainult sinu enda, vaid ka klientide postituste abil.

Paljud ettevõtjad otsivad koostööd tuntud ja suure jälgijaskonnaga suunamudijatega ning on seejuures ära unustanud oma kõige olulisemad mõjutajad – kliendid ja fännid.

Alustuseks üllata oma klienti positiivselt. Pane näiteks mõni armas kingitus või kiri tellimusega kaasa. See tekitab paki avamisel meeldivaid emotsioone ja võid kindel olla, et sinu kliendid tunnevad end tõeliselt erilisena. Just selliseid hetki tahetakse tihti sotsiaalmeedias ning pere ja sõpradega jagada.

Ära unusta pakiga kaasa pandud kirja lisada ka täpsed juhised, kuidas Instagramis jagada, millist hashtagi kasutada jne. Sul jääb üle vaid õnnelike klientide postitusi taaspostitada, et seeläbi kiiremini võita ka nende jälgijate usaldust, kes pole veel sinu kliendid.

Mida järjepidevam selles oled, seda tuntumaks sinu ettevõtte sotsiaalmeedias muutub.



5

Kasuta Facebooki reklaame

Võrreldes tavaliste postitustega on reklaamid kordades efektiivsemad, kuna reklaami kasutades kontrollid sina ise, kus ja kellele seda näidatakse. Facebook on üks kõige võimsamaid reklaamimise võimalusi ja hetkel pole olemas ühtegi teist võrdväärsete sihtimisvõimalustega reklaamiplatvormi.

Reklaamide sihtimist saad valida vastavalt asukohale, vanusele, keelele, huvidele jne ning lisaks Facebookile võid näidata oma reklaami ka Instagramis ja Instagram Storydes.

Kui lisad veebisaidile Pixeli, siis saad neile, kes on sinu e-poodi külastanud ja seal tooteid vaadanud või ostu pooleli jätnud, saata eraldi suunatud taasturundusreklaame või pakumisi.

Boost Yourself
Sponsored · 🌐

Kuidas üks supersmuuti päevas võib aidata parandada üldist enesetunnet ja seedimist, tõsta energiataset ning aidata üleliigset kaalu alandada...
Proovi järgi ja tunned ise!

SMUUTID.EE
Kuidas asendada üks toidukord päevas smuutiga?
See võib olla üllatav lahendus paljudele toitumisega seotud probleemidele...

👍 Teet Torim, Pilleli Läets and 44 others 4 Comments 17 Shares

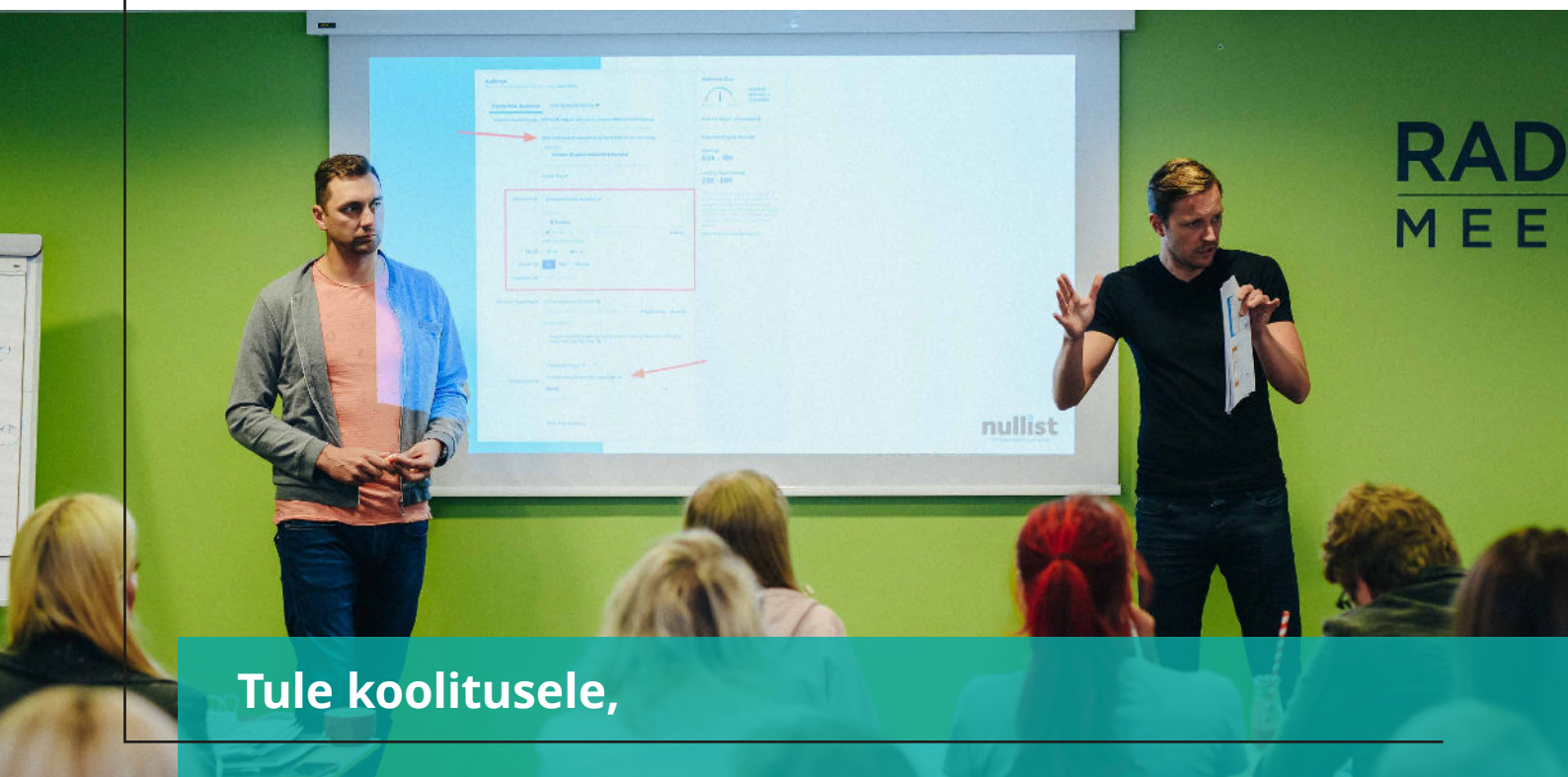
👍 Like 💬 Comment ➦ Share

E-müügis on kõige tähtsam digiturundus

nullist
SOTSIAALMEEDIA SELGEKS

Uus praktiline turunduskoolitus
e-poodide haldajatele

KUIDAS E-POE KÄIVET LÄBIPROOVITUD MUDELIT JÄRGIDES KASVATADA



Tule koolitusele,

kus jagame sinuga läbiproovitud mudelit, parimaid strateegiaid ja vajalikke taktikaid. Nii ei pea sina e-poe kasvatamisel samu vigu tegema, mis meie ning säästad oma aega ja raha.

TUTVU KOOLITUSE KAVAGA