

# Kodėl elektroninė prekyba? Geroji verslo praktika

O.D.A. LT vadovė Irena Jokšienė



# Naujos didesnės galimybės:

## EKONOMINĖ

- Didinamas prekinio ženklo žinomumas
- Pasiekiamas didesnis potencialių klientų skaičius
- Didesnis ekonominis efektas
- Mažesnės sąnaudos



# INFORMACINĖ

## 1. Apie produktus:

- Platesnis, išsamesnis informacijos pateikimas apie produktą
- Naujovės mokslo pasaulyje
- Sezonui aktuali informacija

## 2. Apie įmonės veiklą:

- Seminarai,
- Konferencijos
- Parodos



# Pagrindiniai sėkmės principai

- Pasitikėjimas el. Parduotuve
- Gebėjimas skatinti nusipirkti mūsų produktą



# Pasitikėjimas el. Parduotuve

- Intuityvus el. parduotuvės dizaino išdėstymas, aiški navigacija
- Vartotojui turi būti lengva rasti parduotuvės kontaktus
- Internetinis puslapis turi būti **pirmame puslapyje** (SEO arba Google reklama)
- Aiškios pristatymo sąlygos ir apmokėjimo eiga
- Svarbu turėti aiškias prekių grąžinimo taisykles

# Skatinimas nusipirkti mūsų produktą

- Akcijos - tai nesiskiria nuo įprastos prekybos
- Pagalbos langas
- Naujienlaiškių siuntimas
- Produktų parinkimas
- Lojalumo programos
- Bendravimas su auditorija išsigrynus, kas yra tikslinis Jūsų klientas ("Behance", "Facebook", Instagram, Pinterest, LinkedIn )

# Dvi O.D.A svetainės

Dabar



Anksčiau







Jūsų patogumui – nauja ODA  
elektroninė parduotuvė

[www.odapro.lt](http://www.odapro.lt)

ODA – dar arčiau Jūsų

# Ačiū už dėmesį

