

Digitālais pārdošanas process Covid-19 pandēmiju ierobežojošos apstākļos



SIVA KOLEDŽA
VIESLEKTORE INESE ĻAKA
JŪRMALA, 2021

Digitālā pārdošana



- Pandēmijas laikā notiek strauja biznesa procesu digitalizēšanās un e-komercijas (tiešsaistes pirkšanas un pārdošanas) attīstība*
- Pastāv, turpina attīstīties dažādi pārdošanas kanāli, kurus var iedalīt: klātienē, tiešsaistes un jaukta tipa

*Avots: * Digitālās transformācijas pamatnostādnes 2021.-2027.gadam. Nacionālais attīstības plāns 2021. – 2027. gadam.
Attēla avots: ** E-komercija ar mākslīgo intelektu/
<https://lv.rayhaber.com/2021/11/e-komercija-ar-m%C4%81ksl%C4%ABgo-intelektu/>*

Interneta pieejamība Latvijā



2021.gadā pieaudzis mājsaimniecību īpatsvars, kurās pieejams platjoslas internets-89,5%

- Visplašāk platjoslas internets pieejams
Rīgas un Kurzemes reģionos — attiecīgi 91,7% un 90,1%
- Latgalē — 84,3% mājsaimniecību
- Pilsētās platjoslas internets pieejams - 90,7%
- Laukos — 87,1% mājsaimniecību*

Internetu regulāri lieto



Latvijas iedzīvotāji

- 16—24 gadu jauniešu grupā - 99% iedzīvotāju
- 25—54 gadu vecuma grupā - 96,3% iedzīvotāju
- 55—74 gadu vecuma grupā - 75,9% iedzīvotāju*

*Avots: *Centrālās statistikas pārvaldes www.csb.gov.lv/ dati*

Internetu izmanto

Dažādas preces un pakalpojumus iegādājas - 66,9% iedzīvotāju

- Visbiežāk iedzīvotāji internetā iegādājas apģērbus, apavus vai aksesuārus (61,1%)
- Ēdienu piegādes no ēdināšanas uzņēmumiem (33,5%)
- Datorus, planšetdatorus vai mobilos telefonus un to aksesuārus (29%)
- Kosmētiku, skaistumkopšanas produktus (28,8%)*

Secinājums par digitālo pārdošanu

Covid-19 ierobežojumi veido daudz straujāku preču realizācijas pieaugumu internetā



- ❖ VISS NOTIEK
- ❖ MĒS TURPINĀM STRĀDĀT
- ❖ IEROBEŽOJUMI NELIEDZ IEPIRKTIES INTERNETVEIKALĀ

*Attēla avots: *Digitālā grupa*

Pandēmijas laikā konkurss “E-komercijas zvaigzne”

Konkursa mērķis

Labākie e-komercijas uzņēmumi Latvijā
desmit dažādās kategorijās
vērtējot trīs galvenos kritērijus*

- ✓ e-veikala lietojamību
- ✓ dizainu
- ✓ Inovācijas

Kategorija "Nozaru veikali"

- [Amoralle](#)
- [Apotheka,](#)
- [DOUGLAS LATVIA](#)
- [Es Mīlu Kafiju](#)
- [Tet](#)
- [THE BODY SHOP](#)

Kategorija "Daudznozaru veikali"

- [Barbora.lv](#)
- [GANDRS IT](#)
- [INSERV.LV](#)
- [RIMILatvia](#)
- [Xnet.lv](#)

Avots: *<https://labsoflatvia.com/aktuali/latvijas-pirma-ekomercijas-zvaigzne>

Konkursa uzvarētāji

- Mazā biznesa kategorijā zelta apbalvojumu saņēma “Teddy Tray”
- Par labākajiem ražošanas uzņēmumiem interneta vidē atzīti “Madara Cosmetics” un “Pranamat Eco”
- Kategorijā “Nozaru veikali” augstāko žūrijas vērtējumu saņēma “Tet”
- Par labāko daudznozaru interneta veikalu atzīts “Rimi Latvia”
- Pakalpojumu sniedzēju vidū par labākajiem atzīti “Pica Lulū” un “Bite”
- Kategorijā “Eksportētāji” uzvarēja “Azeron”
- Veiksmīgākā mobilā lietotne žūrijas vērtējumā ir “Wolt”
- Par labāko platformu veikalu tika atzīts “Azeron”
- Par veiksmīgāko globālo e-veikalu Latvijā atzīts “About You”
- Kategorijā “B2B e-komercijas vietnes” zelta apbalvojumu saņēma “PrintOnPack.com”*



Attēla avots: * <https://ekomercijaszvaigzne.lv/>

Preču mazumtirgotāji

Realizē preces internetā, atbilst vienai no 4 kategorijām

- Virtuālie elektroniskie mazumtirgotāji
- Tradicionālie mazumtirgotāji
- Kompānijas, kas tirgo preces pēc katalogiem (paplašina savu darbību izmantojot arī tiešsaistes pārdošanas)
- Daudzkanālu tirdzniecības kompānijas, kas preces realizē veikalos, ar katalogu starpniecību un internetā

*Attēla avots: * LETA*

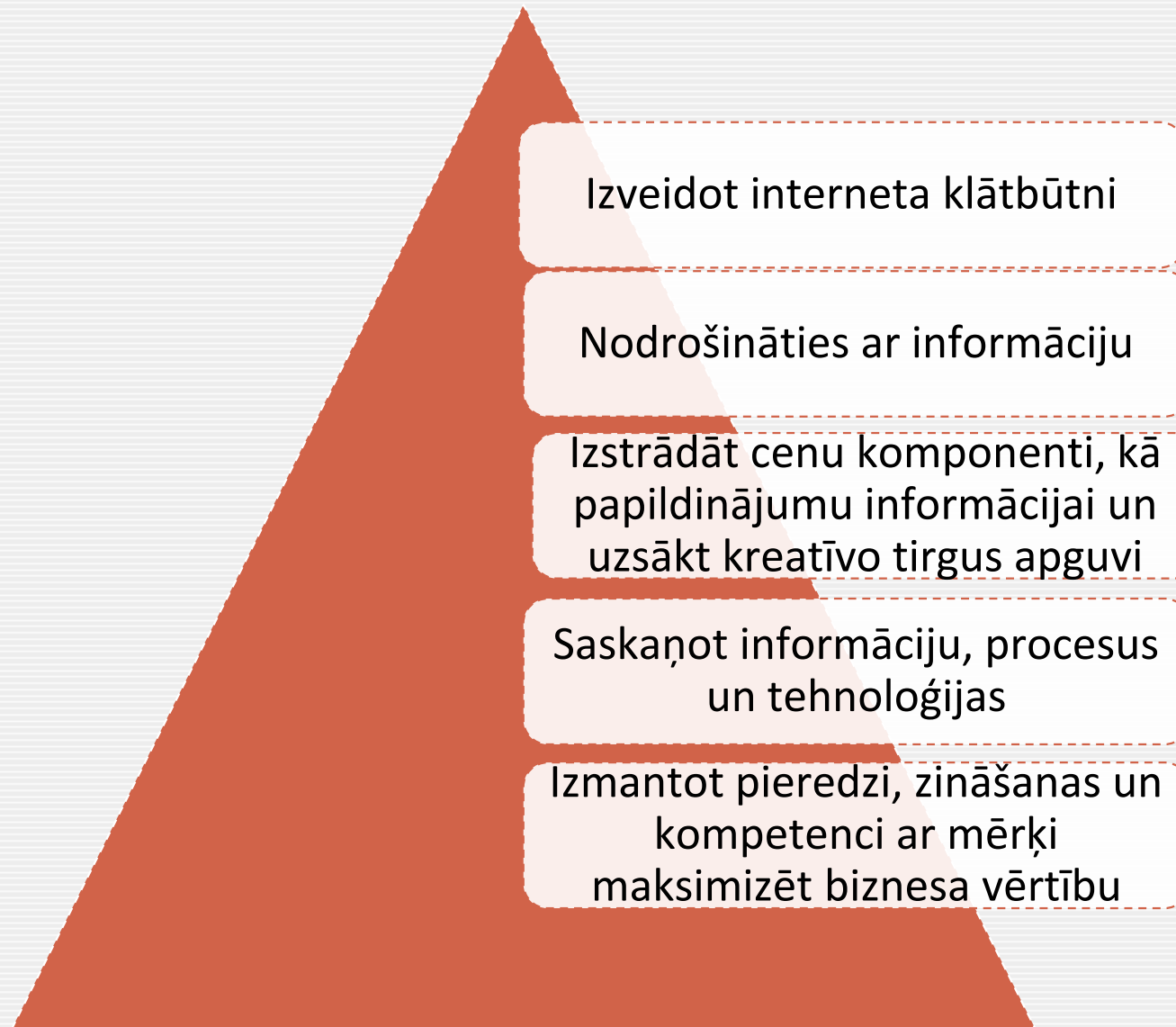


Faktori

Kas ietekmē patērētāju pirkumus tiešsaistē

- Interesants produkta apraksts
- Informācija
- Analogisku izstrādājumu demonstrēšana
- Iespēja apskatīt precī dažādos rakursos (vēlams trīs dimensijās)
- Iespēja veikt elektroniskos darījumus
- Atbildes, piegādes laiku
- Vieglu pieejamību un elastību
- Vienkārša preču atgriešana
- Pārdevēju attieksmi
- Uzņēmuma reputācija
- Garantijas un galvojums
- Informācijas konfidencialitāte
- Drošība
- Tīmekļa vietnes ārējais noformējums
- Prece, Preces cena
- Transakcijas izmaksas, ieskaitot kredītkartes aizsardzību

Tīmekļa vietnes izstrādei elektroniskā biznesā



Uzņēmuma mājas lapas novērtējums



Ja pirkumi digitālajā vidē nenotiek, tad jāpārlicinās

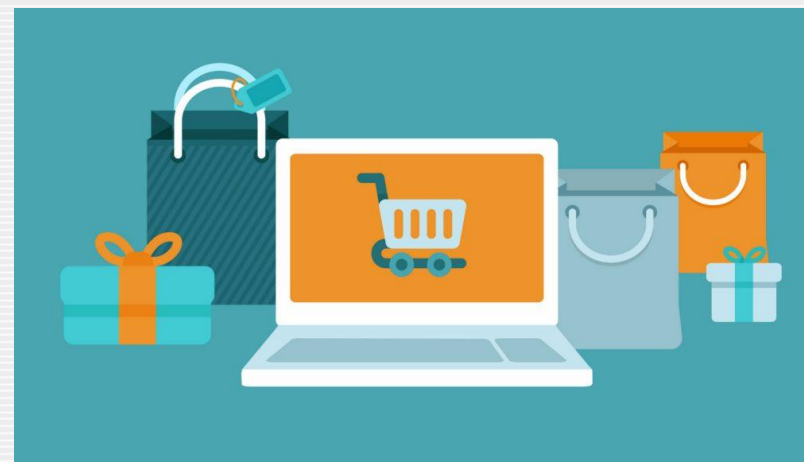
- kādā funkcionālajā stāvoklī ir Uzņēmuma mājas lapa un vai tā palīdz pārdot produktu internetā
- atbilst mūsdienu pārlūkprogrammu prasībām un interneta lietotāju paradumiem
- atbilst atslēgvārdi, domēns

Raksturīgas pazīmes



Mājas lapai vajadzīga uzlabošana

- Tā nav pielāgota mobilajām ierīcēm
- Apmeklētāji apstājas pie galvenās lapas un tālāk vairs nedodas
- Zems izrādīto interešu un konversiju līmenis
- Mazs mājas lapas apmeklējumu skaits



5 svarīgi ieteikumi



- Saturu padarīt "mobile-friendly" jeb draudzīgu mobilajām ierīcēm
- Vienmēr piedomāt pie spēcīgas ievaddaļas
- Sadalīt garākus tekstus vairākās rindkopās
- Pievienot vizuālos elementus
- Izvairīties no liekvārdības

Aptauja SIVA Koledžas KOT studentiem

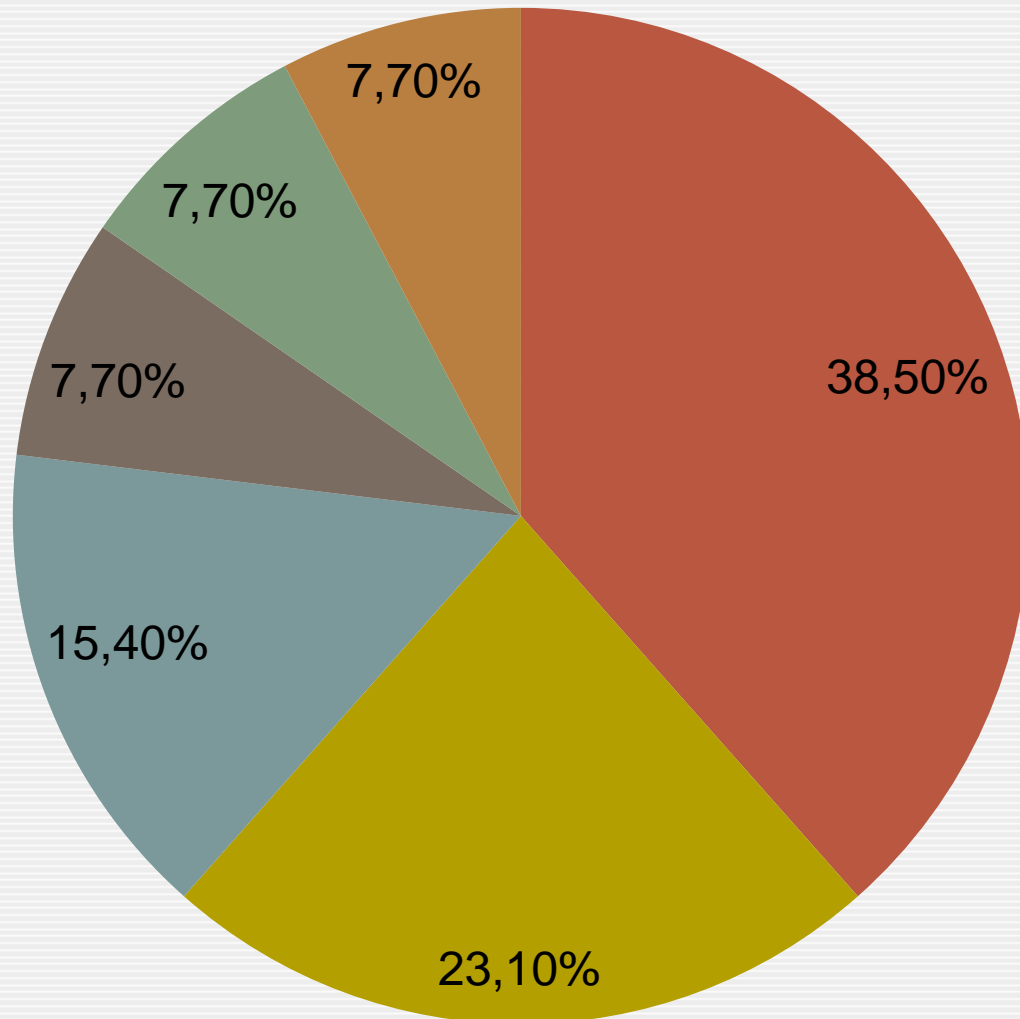
”Ko Tu vēlētos iemācīties par digitālo pārdošanu?”

Apmācību tēmas

- Digitālā mārketinga pamati iesācējiem
- SEO pamati - viss svarīgākais, lai Tavu mājaslapu veiksmīgi atrastu internetā
- E-pastu mārketinga
- Kā izveidot pārdošanai pielāgotu mājaslapu ar minimālu budžetu pašam?
- Kā atrast vai izveidot savu produktu/pakalpojumu, ko pārdot internetā?
- Kā izveidot gaumīgus dizaina vizuāļus bez maksas, izmantojot Canva, Freepik, Undraw u.c. resursus?
- Kā pāris soļos izveidot vizuāli glītu un profesionālu mājaslapu ar minimālu budžetu pašam?
- Kā optimizēt savu mājaslapu mobilajām ierīcēm un maksimāli ātrai ielādei?
- Kā uzsākt jaunu karjeru digitālajā mārketingā?
- Kā iegūt pirmo klientu un nopelnīt pirmo eiro, uzsākot pārdošanu internetā?
- Kā izveidot automatizējamu klientu piesaistes sistēmu internetā?
- Mārketinga blogu veidošana



Mani visvairāk interesētu šis apmācību kurss par..



- Digitālā mārketinga pamati iesācējiem
- Kā atrast vai izveidot savu produktu/pakalpojumu, ko pārdot internetā?
- Kā pārīsoļos izveidot vizuāli glītu un profesionālu mājaslapu ar minimālu budžetu pašam?
- Kā uzsākt jaunu karjeru digitālajā mārketingā?
- Kā iegūt pirmo klientu un nopelnīt pirmo eiro, uzsākot pārdošanu internetā?
- Mārketinga blogu veidošana

Aptaujas rezultāti



- I. Digitālā mārketinga pamati iesācējiem (38.5%)
- II. Kā atrast vai izveidot savu produktu/pakalpojumu, ko pārdot internetā? (23.1%)
- III. Kā pāris soļos izveidot vizuāli glītu un profesionālu mājaslapu ar minimālu budžetu pašam? (15.4%)
- IV. Kā uzsākt jaunu karjeru digitālajā mārketingā? (7.7%)
- V. Kā iegūt pirmo klientu un nopelnīt pirmo eiro, uzsākot pārdošanu internetā? (7.7%)
- VI. Mārketinga blogu veidošana (7.7%)

SIVA Koledžas Studiju programma
KOMERCĀRBĪBAS ORGANIZĀCIJA
Kvalifikācija - Komercedarbības speciālists
Nozares Mācību kursu studiju priekšmeti (40 KP),
tai skaitā:
Digitālā tirgvedība, 2kursā (4KP)
Integrētās komunikācijas tirgvedībā, 3kursā(3KP)

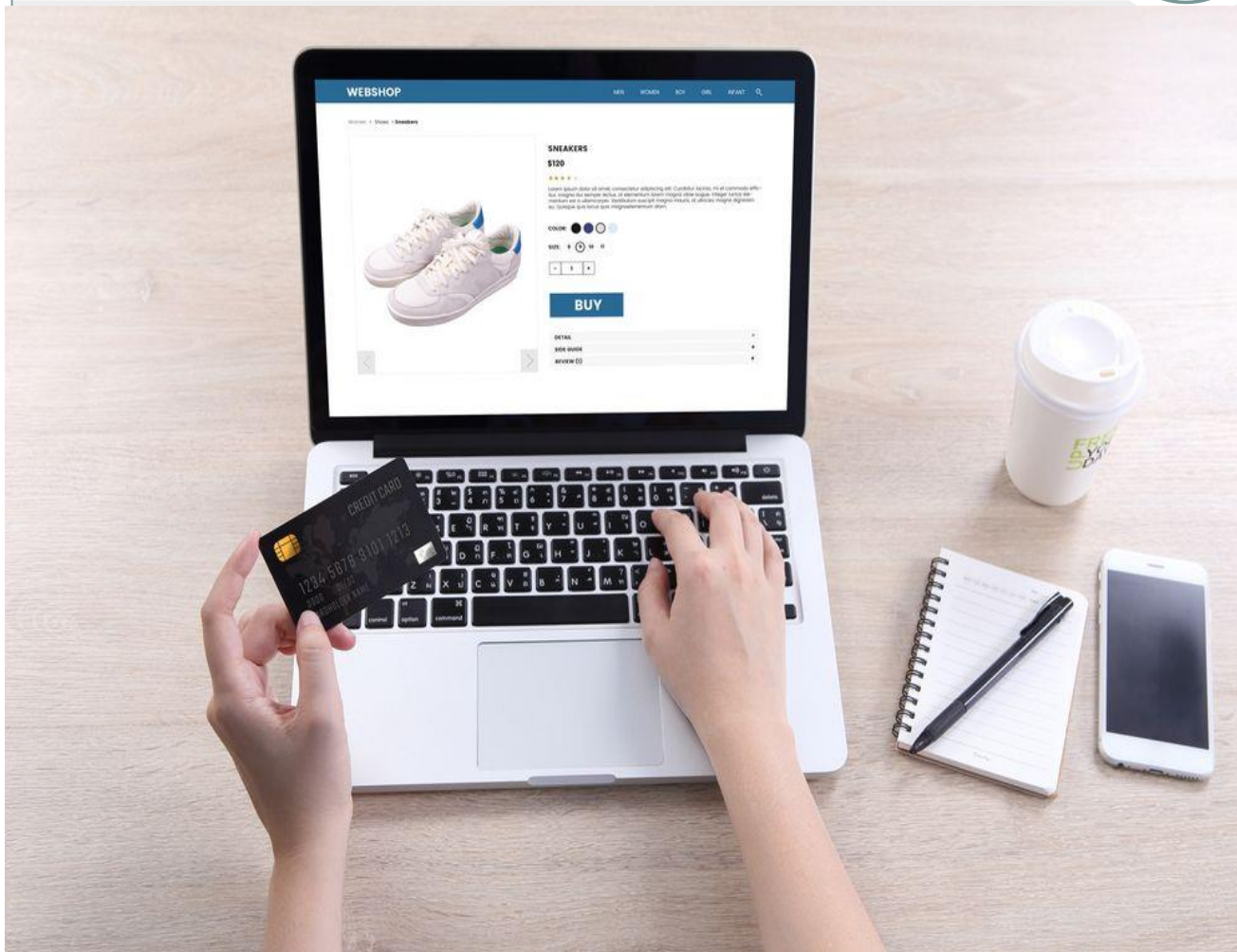
Secinājumi

1. Katra krīze nes arī jaunas iespējas, un šī pandēmija viennozīmīgi ir bijis liels grūdiens e-komercijas nozares kopējai attīstībai
2. Mazumtirgotāji ar šauru preču specializāciju ir visvairāk pārstāvētie un veiksmīgākie elektroniskās komercijas dalībnieki
3. Ienākumu un pirkumu skaita palielināšana, kā arī zīmola atpazīstamības pieaugums ir būtiskākie iemesli, kādēļ tīmekļa vietni labāk veidot B2C formātā (process, kurā uzņēmums pārdod produktus vai pakalpojumus uzreiz gala patērētājam)
4. Demogrāfiskie mainīgie – vecums, dzimums un nacionalitāte nav tieši saistīti ar patērētāju uzvedību internetā
5. Informācija, kas atbilst uzdevumam, iespēja veikt pirkumu, atbildes laiks, cena un stimulējošās programmas – svarīgi faktori, lai prognozētu pircēju apmierinātību
6. SIVA Koledžas Komercedarbības Organizācijas 1,2,3.kursa studentu aptaujas rezultāti norāda vislielāko interesi par kursu tēmu “Digitālā mārketinga pamati iesācējiem”

Paldies!



Jautājumi?



*Attēla avots: *Shutterstock*