

10 vinkkiä joulukauppaan

- 9.00 Tervetuloa!
- 9.10 Tiivis katsaus verkkokaupan trendeihin 2009-2010
- 9.30 10 vinkkiä joulukauppaan



Roolimme verkkokaupassa

Varmistamme, että asiakkaamme kykenevät jatkuvasti hyödyntämään sähköistä kauppaa omassa liiketoiminnassaan menestyksekkäästi.



Palvelutarjonta ja ydinosaaminen

Kaikki yhdestä osoitteesta:

1. Sähköisen kaupan strategiat ja konseptoinnit
2. Verkkokauppojen kokonaistoteutukset (BtoB ja BtoC) ja oma ohjelmistoalusta
3. Asiantuntijapalvelut verkkokaupan menestymiseen ja jatkokehittämiseen

Muuta:

- Täydet tukipalvelut (mm. ylläpito, tietoturva, valvonta, koulutus, tutkimukset)



Menestyksen edellytykset



K x K x K x K = TULOS

Jossa

K = Kävijämäärä

K = Konversio

K = Keskiostos

K = Kate

Asiantuntijapalvelut tiiviisti

- Analytiikka ja tutkimukset
 - Kävijäseuranta ja analysointi
 - Asiakastutkimukset kaupassa
 - Markkinatutkimukset paneelissa
 - Käytettävyystutkimukset
- Markkinointi
 - Hakukonemarkkinointi
 - Digitaaliset kampanjat
- Johtamisen tuki
 - Valmennus ja konseptointi
 - Verkkokaupan johtoryhmä
 - Koulutukset





SMILEHOUSE

Verkkokaupan trendit 2009-2010

6.10.2009 Mervi Lindqvist

www.smilehouse.fi
myynti@smilehouse.fi

p. (09) 2512 2110

Verkkokaupan trendit 2009-2010

- Verkko-ostaminen yleistyy, monipuolistuu ja vakiintuu
- Yli 80 % aktiivisista nettikäyttäjistä menee myymäläänkin netin kautta
- Odotus kasvun jatkumisesta
 - Kriittinen kuluttajamassa monella alalla siirtynyt verkkoon
 - Verkko-ostaminen usein hintavetoista ostamista
 - Kansainvälisesti jäljessä



Kasvussa

- Videot
- Yhteisöllisyys
- Erilaisten palveluiden (Hintaseuranta, Huuto.net, Mikko.fi jne) yleistyminen
- Käytettävyys
- Mobiilikäyttöliittymät
- Uusia lanseerauksia, kiinnostus kovaa



Joulu verkossa 2008

- Joka toinen internetkäyttäjä teki jouluhankintoja verkosta
 - 87 % ostaa lahjoja
 - 13 % muita joulutarvikkeita
 - 1 % jouluruokia & -juomia
- Yli puolet hyödynsi valmiita lahjaehdotuksia
- Kolmannes hyödynsi toimitusmahdollisuutta suoraan saajalle





SMILEHOUSE

10 vinkkiä joulukauppaan

6.10.2009 Mervi Lindqvist

www.smilehouse.fi
myynti@smilehouse.fi

p. (09) 2512 2110

Joulukauppa

- Verkkokauppa on muuta kauppaa joulupainotteisempaa (vrt. kivijalka)
- Yli puolet liikevaihdosta voi tulla joulukuussa
 - Kampanjonnin kärki marraskuuhun



Vinkki 1: Alekupongit

- Marraskuun aikana ostaneille x euron alennuskuponki tilauksen toimituksen yhteydessä
 - Tavoitteena nostaa konversiota
 - Eriyisen suositeltavaa, jos joulukuussa toimitusvaikeuksia
 - Lisää liikevaihtoa myös myöhemmälle ajalle
 - Asiakkaan työmäärä: kuponkikoodien printtaus ja toimitus
 - Mitä vaatii: kuponkikoodit käytössä



Vinkki 2: Lahjavinkit

- Lahjakokonaisuudet tai omat tuoteryhmät ”Lahjoja isovanhemmille”, ”Lahjoja ihmisille, joilla on jo kaikkea” jne.
 - Tavoitteena nostaa konversiota
 - Smilehousen rooli: tarvittaessa tekee virtuaalituoteryhmät
 - Asiakkaan työmäärä: virtuaaliryhmien ylläpito
 - Mitä vaatii: mikäli halutaan lahjakokonaisuuksia ja tuotetiedot tulee integraation kautta, tulee taustajärjestelmässä pystyä tekemään tuotekokonaisuuksia



Vinkki 3: Joulukalenteri

- Joulukalenteri, jonka luukuissa erilaisia tarjouksia tai alennuskoodeja
 - Tavoitteena saada asiakkaat käymään useammin ja nostaa konversiota
 - Smilehousen rooli: kalenterin toteutus (taitto, toteutus, testaus)
 - Asiakkaan työmäärä: alennusten ylläpito, luukkujen avaus
 - Mitä vaatii: sisäinen prosessikuvaus (milloin avataan viikonlopun luukut, kuinka kauan tarjoukset voimassa, milloin aukeaa jouluaatto)



Vinkki 4: Kaupanpäälliset

- Marraskuun aikana tilanneille kaupanpäällisinä esim. välineet joulupaketin tekoon tai jouluinen serviettipakkaus
 - Tavoitteena nostaa konversiota
 - Erityisen suositeltavaa jos joulukuussa toimitusvaikeuksia
 - Smilehousen rooli: tarvittaessa auttaa kaupanpäällistuotteiden kanssa
 - Asiakkaan työmäärä: kaupanpäällisten toimittaminen
 - Mitä vaatii: logistiikan toimivuus



Vinkki 5: Äänestä paras joululahja

- Valitaan viisi joululahjaehdokasta, joista kävijät voivat äänestää suosituimman
-> äänestyksen voittanut lahja alennuksella valittuna päivänä
 - Tavoitteena nostaa kävijämäärää
 - Smilehousen rooli: äänestyksen toteutus
 - Asiakkaan työmäärä: tuotetiedot



Vinkki 6: Viimeinen toimitushetki

- Viimeisen toimituspäivän hyödyntäminen
 - Tavoitteena nostaa konversiota ja mahdollistaa ostot vielä viimeisinä tilauspäivinä ennen joulua
 - Asiakkaan työmäärä: sisäiset prosessit valmiina jouluruuhkaan, tarvittaessa neuvottelut logistiikkakumppaneiden kanssa
 - Mitä vaatii: Varmuus toimituksen onnistumisesta



Vinkki 7: Tilauksen aloittaja

- Superhalpa tarjoustuote, esim. tuote eurolla
 - Tavoitteena nostaa konversiota ja tehdä tilauskynnys mahdollisimman matalaksi
 - Mahdollistaa varastonhallinnan ja kysynnän suuntaamisen myös marraskuulle
 - Asiakkaan työmäärä: tarjoukset ja toimitukset



Vinkki 8: Tunnista joulupukki

- Tunnista joulupukki -kilpailu
 - Tavoitteena nostaa kävijämäärää, päästä linkatuksi sosiaalisille sivustoille
 - Smilehousen rooli: tarvittaessa apuna
 - Asiakkaan työmäärä: kuvamateriaali, noston tekeminen



Vinkki 9: Paketoidut lahjat

- Tuotteisiin mahdollisuus ostaa paketointi
 - Tavoitteena nostaa konversiota
 - Smilehousen rooli: avustaa tarvittaessa, vaihtoehtoisia teknisiä toteutuksia
 - Asiakkaan työmäärä: paketoinnin järjestäminen



Vinkki 10: Hyväntekeväisyys

- Jokaisesta tietyllä aikavälillä tehdystä tilauksesta yksi euro hyväntekeväisyyteen (esim. SPR/Unicef/Lapsikyläsäätiö)
 - Tavoitteena nostaa konversiota ja kävijämäärää
 - Sopii joulun henkeen
 - Smilehousen rooli: auttaa tarvittaessa toteutuksessa
 - Asiakkaan työmäärä: hyväntekeväisyyskohteen valinta, kokonaissumman päivitys, noston tekeminen



Bonusvinkki: Dynaaminen hinnoittelu

- Keskioston nostaminen tai ostoajankohtaan vaikuttaminen
 - Tavoitteena nostaa konversiota
 - Smilehousen rooli: auttaa tarvittaessa
 - Asiakkaan työmäärä: Hinnoittelun päivitys



10+1 vinkkiä - yhteenveto

1. Ale-kupongit
2. Lahjavinkit
3. Joulukalenteri
4. Kaupanpäälliset
5. Äänestä paras joululahja -kilpailu
6. Viimeinen toimitushetki
7. Tilauksen aloittaja
8. Tunnista joulupukki
9. Paketoidut lahjat
10. Hyväntekeväisyys
11. Dynaaminen hinnoittelu





SMILEHOUSE

Kiitos!

Mervi Lindqvist

Avainasiakasjohtaja

Mervi.Lindqvist@smilehouse.fi

p. (09) 2512 2124

SMILEHOUSE OY

Itälahdenkatu 22 A

00210 Helsinki

SUOMI

Y-tunnus: 1567930-0

www.smilehouse.fi

myynti@smilehouse.fi

p. (09) 2512 2110