

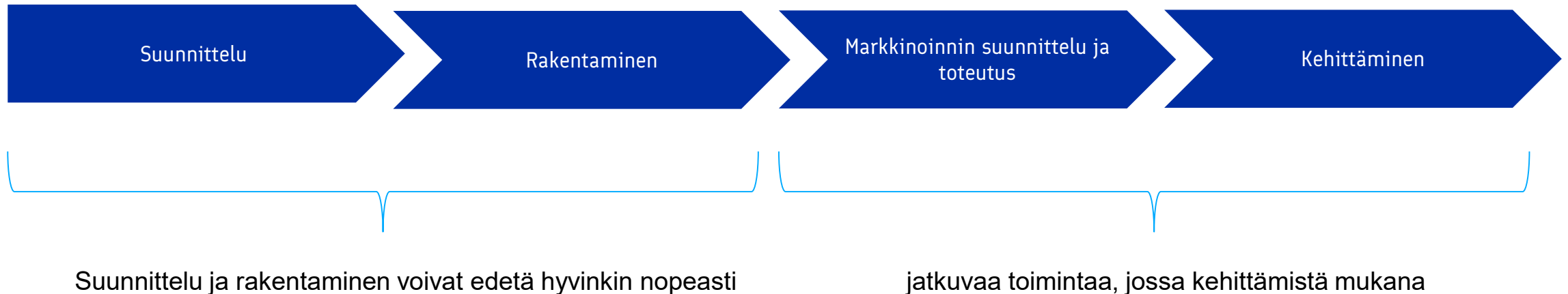


**VOIKO LIIKETOIMINNAN KEHITYSRAHOITUSTA
HÄIRIÖTILANTEISSA KÄYTTÄÄ VERKKOKAUPAN
PERUSTAMISEEN?**

1.4. 2020

Verkkokauppaprojekti

- Projektin voi jakaa 4 osa-alueeseen, joista suunnittelu ja rakentaminen voivat edetä hyvinkin nopeasti
- Markkinointi ja kehittäminen ovat jatkuvaa toimintaa



Rahoitus verkkokaupan suunnitteluvaiheessa



Kyllä. Rahoitusta voi käyttää verkkokaupan ja oman digitaalisen liiketoimintamallin suunnitteluun.

- Ennen verkkokaupan avaamista täytyy tehdä oman digitaalisen liiketoimintamallin suunnittelu.
- Rahoituksella voi ostaa asiantuntijapalveluita liiketoimintamallin suunnitteluun sekä verkkokauppa-alustojen ja logistiikka- ja maksupalveluiden kartoittamiseen ja valintaan.

Rahoitus verkkokaupan rakentamisvaiheessa



Ei. Rahoitusta ei voi käyttää verkkokauppa-alustan ostamiseen ja -kaupan rakentamiseen.

- Verkkokaupan pystyttäminen, verkkokauppa-alustan hankkiminen ja tuotteiden laittaminen sinne myyntiin, on nopea ja varsin helppo toimenpide sen jälkeen, kun on suunnitteluvaiheessa hankittu ymmärrys siitä, mitä pitää tehdä.
- Kehittämisrahoitusta ei voi käyttää verkkokauppa-alustan ostamiseen.
- PK-yrityksille sopivia verkkokauppa-alustoja ovat esimerkiksi Mycashflow, Vilkas ja Shopify.
- Suomalaisten verkkokauppioiden kokemuksia
<https://www.paytrail.com/suuri-verkkokauppa-alustaraportti-2019>

Rahoitus verkkokaupan markkinoinnissa



Kyllä, rahoitusta voi käyttää markkinointisuunnitelman tekemiseen.

Ei, rahoitusta ei voi käyttää markkinoinnin toteuttamiseen.

- Mikään verkkokauppa ei myy ilman, että sitä markkinoidaan.
- Jos verkkokaupprojekti pysähtyy suunnittelun ja toteutuksen jälkeen, on todennäköistä, että kauppa kuihtuu heti alkuunsa.
- Verkkokaupan markkinoinnin suunnitteluun voi käyttää rahoitusta ja ostaa siihen tarvittavia asiantuntijapalveluita.
- Rahoitusta ei voi käyttää markkinoinnin käytännön toteuttamiseen.

Rahoitus verkkokaupan kehittämisessä



Kyllä. Rahoitusta voi käyttää verkkokaupan kehittämiseen.

- Pilotoidaan verkkokauppakonseptia esimerkiksi uudella markkinalla.
- Koemarkkinoidaan ja testataan kilpailuetua esimerkiksi datalähtöisen koemarkkinoinnin sekä iteratiivisen testaamisen avulla tai tavanomaisten palvelumuotoilun ja kilpailijatutkimuksen keinoin.
- Saatujen tulosten analysointi jatkokehittämistä varten kuuluu olennaisena osana tätä vaihetta.



YHTEENVETO

**ESIMERKKI-PROJEKTI, JOTA VOI SOVELTAA OMASSA
RAHOITUSHAKEMUKSESSA**

Yhteenveto – Verkkokaupan perustaminen ja kehittäminen - esimerkki

	Suunnittelu	Rakentaminen	Markkinoinnin suunnittelu ja toteutus	Kehittäminen
Julkisella rahoituksella toteutettavia toimia ovat esim.	<p>Strategia ja konsepti:</p> <ul style="list-style-type: none"> Asiakaslupaus: Miksi asiakkaat ostavat meiltä Omat kilpailuedut Asiakassegmenttien tunnistaminen <p>Toimintamallin suunnittelu</p> <ul style="list-style-type: none"> Tuotteet ja valikoima Verkkokauppa-alustojen kartoitus ja valinta Maksutapojen ja logistiikan suunnittelu 		<p>Markkinoinnin suunnittelu:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kilpailuetujen analyysi ja tunnistaminen Asiakkaan ostopolun määrittely Kävijähankinnan kanavien analyysi ja strategiavalinnat Kampanjoiden ja tarjoaman suunnittelu Lisämyynnin ja pakettien tuotteistamisen kehittäminen keskiostoksen kasvattamiseksi 	<p>Konseptin pilotointi iteratiivisella koemarkkinoilla:</p> <ul style="list-style-type: none"> Asiakaslupauksen testaus Uusien markkinoiden etsiminen Asiakas- ja kilpailijakartoitus <p>Konseptin kehittämissuunnittelu</p>
Ei-rahoitettavia toimia ovat esim.		<ul style="list-style-type: none"> Verkkokauppa-alustan hankinta Ulkoasun ja rakenteen luonti Tuotteiden perustaminen Bannerien ja sisältösivujen rakentaminen Maksutapojen ja logistiikan käyttöönotto Integraatiot muihin järjestelmiin 	<p>Operatiivinen markkinointi, esim</p> <ul style="list-style-type: none"> Hakukonemarkkinointi Hakukoneoptimointi Some-markkinointi Growth hacking 	<ul style="list-style-type: none"> Konversio-optimointi Heatmap –kartat AB-testaus Visitor recording Keskiostoksen optimointi Taktisen markkinoinnin jatkuva optimointi
Kustannus-arvio julkisen rahoituksen toimille	5000 - 10 000 €		5000 - 10 000 €	> 30 000€

Kannattaa liittyä Facebookin Verkkokauppiat-ryhmään ja osallistua koulutukseen

- Facebookin Verkkokauppiat-ryhmässä käydään vilkasta keskustelua.
- Ryhmästä saa vertaistukea, voi kysyä neuvoja muilta, kysyä suosituksia liittyen verkkokauppa-alustoihin tai konsulttien valintaan jne.
- Tarvittaessa Experience Commerce -ohjelmatiimi auttaa löytämään sopivia konsultteja kehittämistyöhön avuksi. Yhteys:aija.kalander@businessfinland.fi
Experiencecommerce.fi

MAKSUTON KOULUTUSPAKETTI

- Jos harkitset verkkokaupan perustamista, tarjolla nyt on myös korkeatasoista koulutusta, joka valtiontuen ansiosta on maksutonta. www.intoo.fi/verkkokaupan-rakennustalkoot-workshop/
- ILMOITTAUTUMINEN: Sari Jokinen, puh. 040 595 4464, koulutus@intoo.fi
- Lisätiedot: www.intoo.fi/verkkokaupan-rakennustalkoot-workshop/