

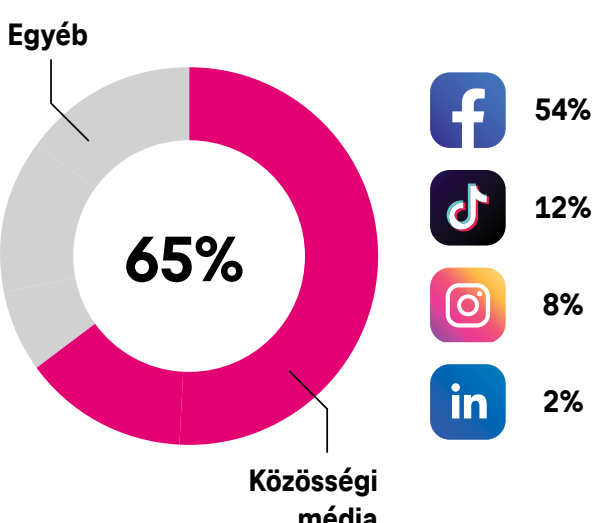
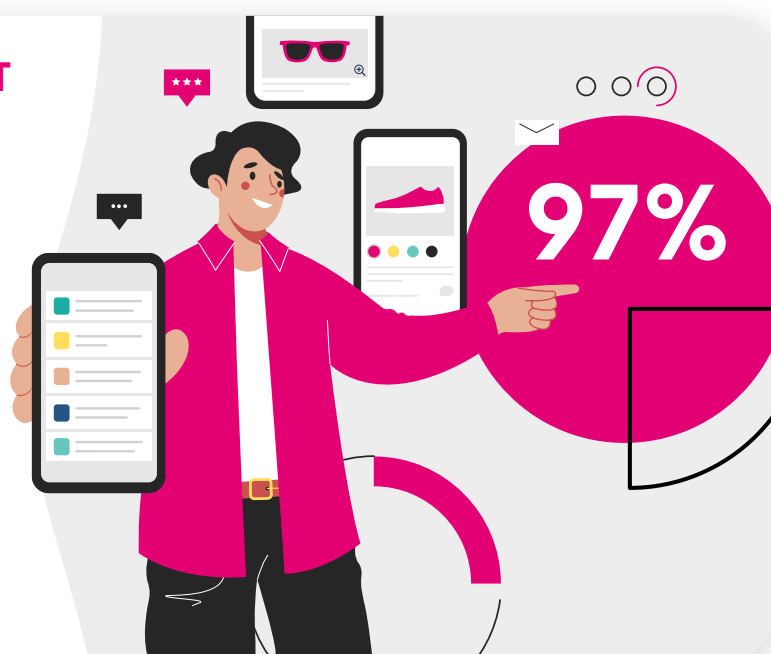
ONLINE KERESKEDELEM

HOGYAN KERESNEK KISVÁLLALKOZÁST AZ EMBEREK?

Az online kereskedelmet igénybevevők 97%-a mobilon, 66%-a laptopon, 28%-a tableten és 27%-a TV böngészőjén internetezik. Az online kereskedőkről az érdeklődők 90%-a a neten szerez információt. Minden más – pl. barátok vagy a család ajánlása – csak ezt követi.

Sokan persze alaposak és egyszerre többféle módon is tájékozódnak. Ezért fontos látni, hogy 10-ből 7-en legjellemzőbben online keresnek kisvállalkozást.

Ebből nagyon egyértelmű: ha nincs online jelenléted, a nagyvilág számára gyakorlatilag nem látszol.



HOL TALÁLKOZNAK AZ EMBEREK AZ ONLINE KERESKEDŐ KISVÁLLALKOZÁSOKKAL?

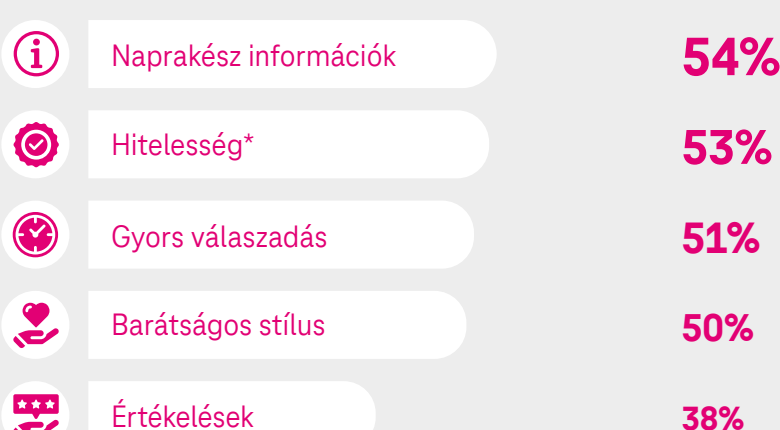
Online kereskedelmet folytató kisvállalkozásokkal az emberek 58%-a a vállalkozás honlapján, 65%-a pedig a közösségi médiában találkozik. Ebből 54% Facebookon, 12% Tiktokon, 8% Instagramon keres olyan vállalkozást, mint a tiéd. A neten és a közösségi médiában olvasható vélemények is fontosak, a tematikus oldalak valamivel kevésbé.

Ha ezeken a felületeken jelen vagy, és jól kommunikálsz, máris fontos előrelépést tettél!

KÖZÖSSÉGI MÉDIA ELVÁRÁSOK

A közösségi médiában ezeket várják el a hozzád hasonló online kereskedelmet folytató kisvállalkozásoktól:

Érdeemes ezekre is odafigyelni!



*(akár negatív vélemények megtartása)



A CÉGES HONLAP FONTOSSÁGA

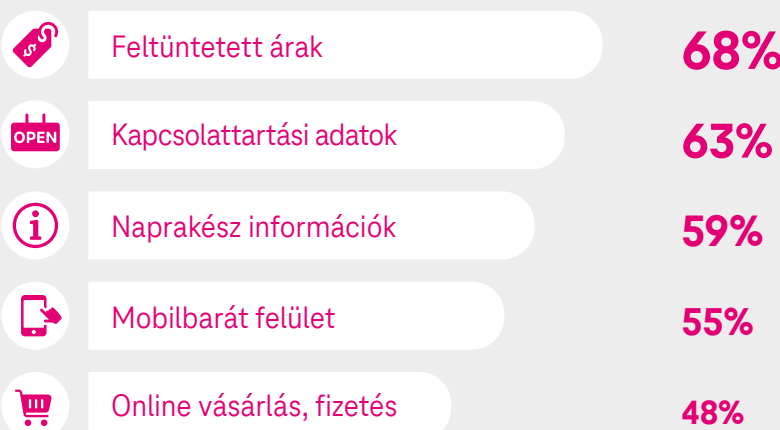
Az emberek 79%-ának fontos szempont a szolgáltató kiválasztásában, hogy a közösségi média jelenlét mellett saját honlapja is legyen.

Egy jól felépített weboldal kulcsfontosságú lehet az ügyfélszerzésben.

HONLAPPAL KAPCSOLATOS ELVÁRÁSOK

Mik az emberek elvárásai a weboldaladdal szemben?

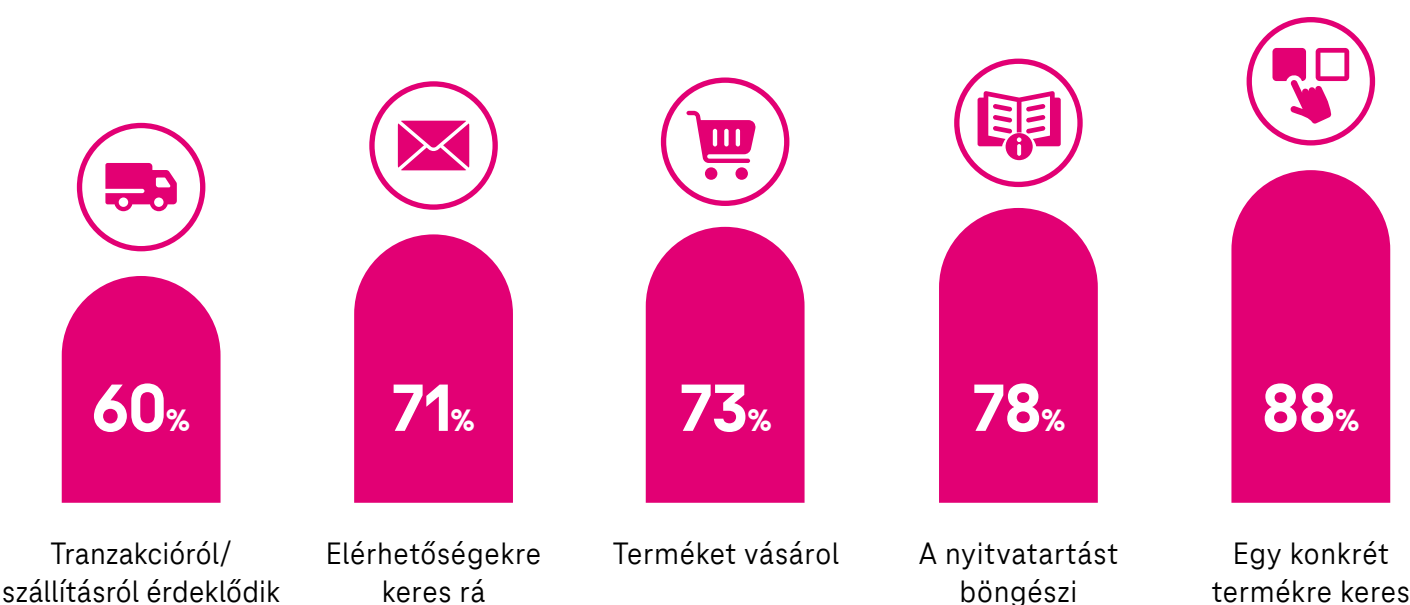
Íme néhány fontos elem:



Ha ezekre figyelsz, az online látogatók nagyobb eséllyel válnak ügyfeleiddé!

ONLINE TEVÉKENYSÉGEK

Az emberek az online kereskedelemmel kapcsolatban ezt teszik az interneten:



NEM KÉRDÉS

Nagyon fontos, hogy minden információ könnyen elérhető legyen a szolgáltatásodról.

