

# Digitaaliset kauppapaikat mahdollisuutena

Työ ja kyvyt kohtaamaan 2 –seminaari 17.11.2022

Suvi Geier, Tuettu osuuskunta -hanke



**jamk** | Jyväskylän ammattikorkeakoulu  
University of Applied Sciences

# Digitaaliset kauppapaikat mahdollisuutena

Miksi digitaalinen kauppapaikka eli verkkokauppa?

- Tuetun osuuskuntamallin keskeinen toiminto on osuuskunnan kautta myytävien tuotteiden ja palvelujen markkinointi ja myynti asiakkaille ja siten lisäänsion mahdollistaminen myyjälle.
- Tuetun osuuskunnan kautta tuotteitaan tai palveluitaan myyvät ihmiset voivat asua eri puolella Suomea, jolloin verkkokauppa toimii paremmin kuin perinteinen kivijalkamyymälä.
- Verkkokauppa vs. Työ- ja toimintakeskuksen eteinen.

**jamk**

# Digitaaliset kauppapaikat mahdollisuutena

## Miksi digitaalinen kauppapaikka eli verkkokauppa?

- Digitaalisen verkkokaupan voidaan tänä päivänä olettaa tavoittavan suuremman asiakasryhmän kuin fyysisen kauppapaikan: Postin 2022 toteuttaman tutkimuksen mukaan **37% ostajista on lisännyt verkko-ostoksia viimeisen puolen vuoden aikana**. Myymälässä asioinnin sijaan verkkoon vievät valikoima, joustavuus ja ajan säästö.
- Em. tutkimuksen mukaan **80% ostajista keskittäisi ostoksiaan vähintään melko todennäköisesti alennusten tai etujen perässä** → verkkokaupassa voidaan toteuttaa markkinointi- ja alennuskampanjoita, joiden tavoitettavuus esim. some-kanavissa on suuri.
- **Markkinointikampanjoilla eri some-kanavissa on todettu olevan selvästi myyntiä lisäävä vaikutus.**
- Verkkokaupassa toimivat kuitenkin samat myynnin prosessit kuin muussakin kaupassa: markkinointi ja kampanjat, tilausprosessi, pakkaus-/toimitusprosessi, laskutusprosessi, reklamaatio/palautusprosessi, varastonhallinta.

# Digitaaliset kauppapaikat mahdollisuutena

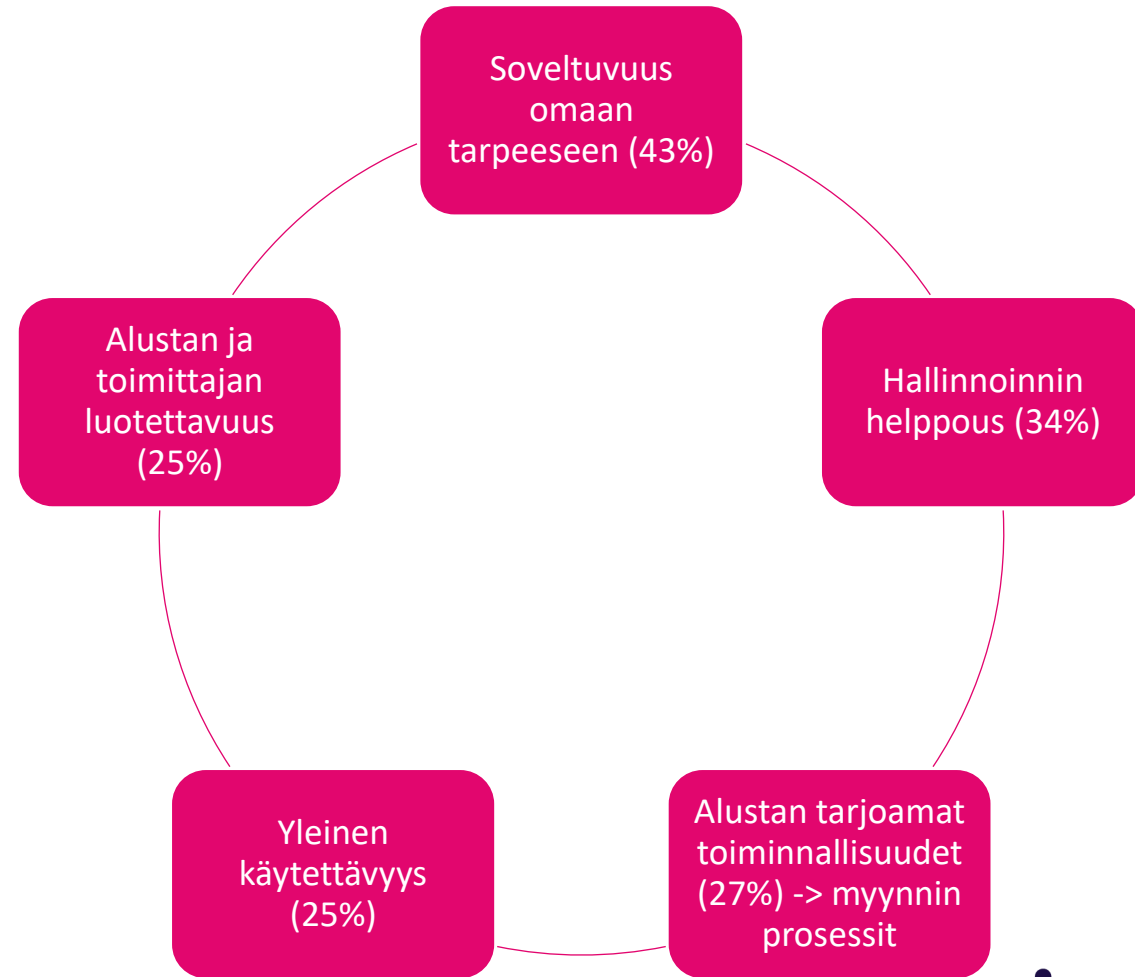
## Verkkokauppa-alustan valinta

- Verkkokaupan perustamiseen ja ylläpitoon käytetään yleensä ulkopuolisen palveluntarjoajan digitaalista alustaa, joita on tarjolla kymmeniä, niin suomalaisia kuin kansainvälisiäkin.
- Oikean verkkokauppa-alusta valinta ei kuitenkaan ole helppo tehtävä, etenkin tilanteessa, jossa valmista asiakaskuntaa ei vielä ole, eikä välttämättä tarkkaa tietoa tarjottavista tuotteista ja palveluistakaan.
- Oikean verkkokauppa-alustan löytämiseksi verkkokaupan perustajan olisi tunnettava omat tarpeensa ja myös resurssinsa (aika, budjetti, osaaminen) verkkokaupan ylläpitämiseen.
- Usein omaan tarpeeseen parhaiten sopiva verkkokauppa-alusta löytyy vasta kokeilemalla.

# Digitaaliset kauppapaikat mahdollisuutena

## Verkkokauppa-alustan valinta

- Suomessa toimivan verkko-maksamiseen ja verkkokauppa-alustoihin keskittyneen Paytrail Oyj:n kyselyssä vuonna 2021 kävi ilmi, että **alustaansa tyytyväisten kauppiaiden perusteet alustan valinnalle** olivat seuraavat (kuvio 1.)
- Hyvä käytettävyys mahdollistaa myös esimerkiksi tuotteen myyjän osallistumisen verkkokaupan ylläpitoon.

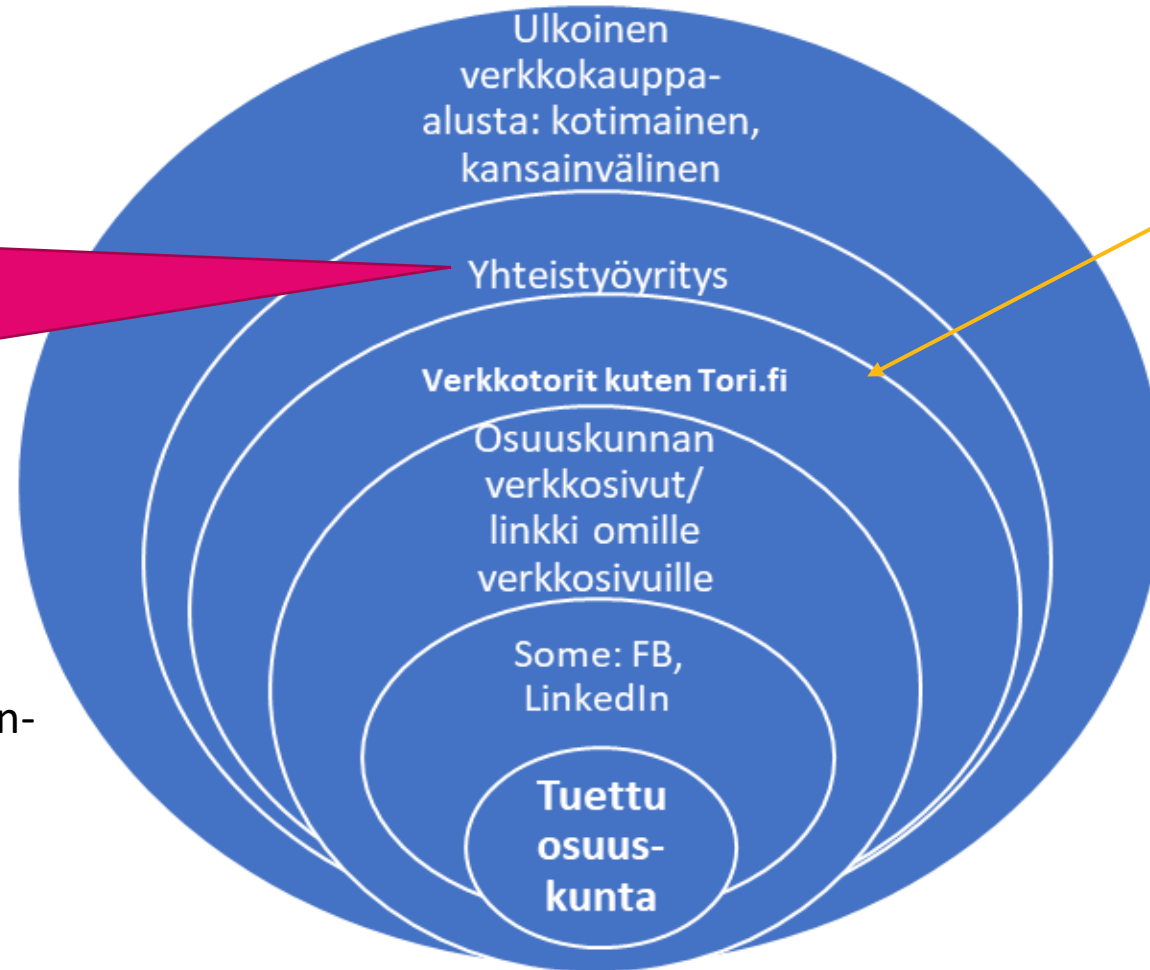


# Digitaaliset kauppapaikat mahdollisuutena

**Verkkokaupan eri vaihtoehtoja:** oman verkkokaupan perustaminen ei kuitenkaan ole ainoa vaihtoehto tuotteiden tai palveluiden myymiseen verkon kautta.

Aina voi kysyä myös mahdollisuutta myydä tuotteitaan jo toimivan verkkokaupan kautta!

Kuvio 2. Eri markkinointi- ja myyntikanavien vertailua yksinkertaisimmasta vaativimpaan vaihtoehtoon.



## Verkkotoreja ja ilmoitusalustoja:

- Tori.fi (Esim. Työvalmennussäätiö Avitus käyttää Tori.fi -sivustoa)
- Tukitori
- Kivijalka.net
- Siunkaoppa.fi

# KIITOS!

Kuulisimme mielellämme kokemuksia  
Myös chattiin voi hyvin kirjoittaa.



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020

jamk

jamk