

Efektivesed strateegiad veebipoe ülesseadmiseks

1 aasta tagasi Autor: [AM](#)



(Sisuturundus)

Kui tahta tänapäeval silma paista, on vaja oma tegevused väga hoolikalt läbi mõelda. Edukaks veebipoe omamiseks tuleb kuidagi eristuda ning siin on abiks efektivesed strateegiad. Peale pandeemiat armastavad inimesed tööd teha rohkem kodukontoris ning paljud on hakkanud otsima võimalusi, kuidas saada iseenda peremeheks. Veebipood on kindlasti väga hea lisaraha teenimise võimalus ning kui piisavalt pingutada, võid varsti olla edukas ettevõtte omanik ja oma aja peremees. Mida aga teha, et üks veebipood saaks eduka alguse? Vaatame kohe lähemalt.

Kellele ja milleks?

Et veebipood oleks vähegi edukas, pead esmalt läbi mõtlema kelle jaoks seda teha soovid ehk kes on sihtgrupp ning kas tootel või teenusel, mida pakud, on tõepoolest nõudlust. Praegune majanduslik seis on keeruline, kuid inimesed ei ole tarbimist jätanud, tuleb lihtsalt paika panna hea hinna-kvaliteedi suhe ning läbi mõelda, kas toode on inimestele päriselt ka vajalik. Samuti kannab hoolt selle eest, et veebilehe visuaalid oleks sama atraktiivsed, kui selle sisu, ning e-pood hõlpsasti kasutatav. Kui oled enda jaoks need põhiküsimused läbi mõelnud, on aeg tegutsema hakata.

Platvormi valimine

Veebipoe alustamisel on äärmiselt oluline valida sobiv platvorm. Lihtsalt sotsiaalmeediavõrgustikest jääb tänapäeval natuke väheks. Küll aga eksisteerivad platvormid, mis pakuvad lihtsaid viise alustamiseks. Näiteks Wordpress, kus saab palju teha ära ka tasuta versiooniga. Kui soovid oma e-poe äri eriti efektiveselt ajada, siis on väga kasulik Wordpressi tasuline versioon. Tasulise versiooni võid skoorida hea pakkumisega ning see lubab sul valida oma veebipoele personaalse domeeni ning pakub lisaks mitmeid turundusvõimalusi, milleta edukat veebipoodi ei eksisteeriks.

Turundus ja SEO

Nagu mainisime, on turundus väga suur osa veebipoe edust. Kui soovid, et sinu kaupa ostetakse, tuleb seda õigesti müüa. Wordpressil on mitmed turundustööriistad, mis aitavad sinu kaupa reklaamida ning sel rohkemate inimesteni jõuda. Lisaks võid teha ise turundustööd, paluda oma lehte sõpradel-tuttavatel jagada ning püstitada reklaame sotsiaalmeediasse, sest seal näeb sinu tootevalikut suur hulk inimesi. Samuti lähene strateegiliselt SEO abil, ehk vali oma lehele märksõnad, mis sinu e-poe internetiotsingu tulemustes esikohale toovad.

Makseviisid

E-poe äri ajades on üks efektiivne strateegia paindlike makseviiside valimine. Paljud kasutavad tuntud kaardi-ja pangamakseid, kuid see ei pea alati nii olema. Inimesed armastavad privaatsust ehk ka e-rahakotte, näiteks Skrill või PayPal.. Samuti pakuvad klientidele paindlikkust osta kohe, maksa hiljem lahendused võimalus. Populaarset kolmes võrdses osas tasumist pakub näiteks [ESTO](#). See makselahendus annab sinu kliendile võimaluse tasuda oma ostu eest kolmes võrdses osas, ilma lisatasudeta. Ning sinule kui e-poe omanikule risk puudub, sest ESTO tegeleb klienditoega ise.

Kui neid strateegiaid arvesse võtad, siis jõuad paljude klientideni ning kui tegemist on väärtusliku tootega, on tegemist ka väärtusliku poega. Meie soovime sulle palju edu ja pealehakkamist!

- [Uudised](#)
- [Sisuturundus](#)