

# 5 KORAKA DO VAŠEG PRVOG E-COMMERCE SAJTA

# 5 koraka do vašeg prvog e-commerce sajta

## #1. Kreirajte sajt koji ima sve potrebne elemente za uspješan e-commerce sajt

Postoji dosta elemenata koje bi trebalo da uključite u vaš e-commerce sajt, a u nastavku pogledajte pregled možda najvažnijih stvari:

### Pregled najpopularnijih proizvoda

Dobro je na naslovnoj strani postaviti vaše najprodavanije proizvode jer su ljudi često lijenji i ne žele da previše traže da bi kupili ono što im je potrebno. Zbog toga im treba kupovinu učiniti što lakšom, a jedan od načina je svakako da stavite najprodavanije proizvode na naslovnu stranu.

### Grupisanje proizvoda u kategorije

Učinite pretragu lakom tako što ćete grupisati proizvode u kategorije. Bilo bi dobro da ovih kategorija imate što je manje moguće, a opet dovoljno da se odvoje grupe proizvoda.

### Kvalitetne slike

Ljudi žele da budu sigurni da su kupili ono što im je potrebno, a jedan od načina da se uvere jeste da dobro mogu da vide kako izgleda proizvod. Zbog toga je dobro postaviti kvalitetne slike vaših proizvoda, kao i omogućiti da se “zumiraju” ukoliko neko želi to da uradi.

### Detalji isporuke

Da li vam se nekada desilo da ste željeli nešto da naručite sa Amazona, da bi na kraju vidjeli da ne rade isporuku kod nas i vjerovatno se iznervirali. Vjerovatno ne želite da se tako osjećaju i vaši kupci.

Zbog toga na sajtu treba jasno da budu navedene sve stvari vezano za dostavu.

## Kontakt sa vama

Omogućite klijentima da mogu da vas kontaktiraju na različite načine. Minimum koji bi trebali da imate jeste forma za kontakt i čet box. Na ovaj način gradite povjerenje sa vašim klijentima.

## Liste i preporuke

Ljudi vole dokaz da je nešto dobro da se kupi. A jedna od najboljih načina da pokažete koje su stvari dobre jeste da imate listi najprodavanijih proizvoda po kategorijama. Pored toga možete staviti i opciju da ljudi sami mogu da stave svoje recenzije proizvoda, mada treba biti pažljiv sa ovim jer su moguće zloupotrebe.

## Filteri sa cijenama

Obavezno omogućite ljudima da mogu prikazati proizvode u skladu sa njihovom cijenom. Na primjer od najveće do najmanje u nekoj kategoriji. Ovo će olakšati pretragu i svakako povećati vjerovatnoću da će neko nešto kupiti od vas.

## Lista želja

Vaš kupac možda neće u trenutku kada posjeti sajt napraviti kupovinu iz različitih razloga, ali ono što možete vi da uradite jeste da mu omogućite da zapamti proizvod koji je želio da kupi tako što će ga staviti na listu želja. Kasnije kada ponovo dođe, postoji šansa da prvo pogleda listu želja i odatle napravi kupovinu.

## Dijeljenje na društvenim mrežama

Učinite da je lako vašim kupcima da podijele sa svojim prijateljima ili pratiocima neki vaš proizvod tako što ćete postaviti linkove za slanje e-maila ili dijeljenje na društvenim mrežama.

## #2. Izaberite kako ćete primiti uplate

Da bi ljudi mogli da realizuju kupovinu preko vašeg sajta, neophodno je da im omogućite da mogu da plate. Ovo obično možete da uradite na jedan od dva načina:

### Preko banke

Provjerite da li vaša banka ima e-commerce servis. Ukoliko ima, onda je to vjerovatno najpovoljnija varijanta. Ukoliko nema, potrebno je da potražite neku drugu banku koja nudi ovakve usluge.

## Preko nekog od poznatih svjetskih servisa za plaćanje

Možete se registrovati i kod nekog od poznatih svjetskih servisa plaćanja kao što su PayPal ili 2Checkout.

## #3. Napravite sinhronizaciju sa programom za poslovanje

Kada je u pitanju sinhronizacija sa programom za poslovanje postoje 3 opcije:

- Ručno upravljanje zalihama. Ovo znači da stvari koje prodate preko sajta ručno skidate sa stanja u programu
- Upravljanje zalihama pomoću trećih aplikacija kao što je MS Excel.
- Upravljanje zalihama tako što se program za poslovanje potpuno sinhronizuje sa vašim sajtom i sve što prodate preko sajta se automatski registruje u programu.

Postoje i programi za poslovanje koji u sebi sadrže e-commerce modul kao što je [TiramISu ERP](#).

## #4. Izaberite način dostave

Kada je neko nešto kupio preko vašeg sajta, očekuje da mu bude isporučeno tamo gdje on to želi. Kada je u pitanju dostava imate dvije varijante:

### Sopstvena dostava

Ukoliko imate vaša prevozna sredstva, sopstvena dostava može biti najisplativiji način dostave. Međutim, ukoliko prodaja krene da raste, pitanje je da li ćete moći da ispratite sve isporuke.

### Iznajmljivanje usluge dostave

Možete se odlučiti za neku od kurirskih službi kao što su DHL ili Fedex ili izabrati neko lokalno rešenje. Prednost ovakvog načina realizacije dostave jeste što ne morate razmišljati šta će se dogoditi ukoliko poraste prodaja i da li ćete moći sve da ispratite.

## #5. Osmislite način za kontinuirano dovođenje posjetilaca na vaš sajt

Kao i za svaku prodavnicu, i za e-commerce sajt je ključno da bude što više posjetilaca kako bi bilo što više prodaja.

Neki od načina da kontinuirano dovodite posjetioce na sajt su:

### Društvene mreže

Koristite društvene mreže kako bi obavijestili vaše pratiocima o akcijama i promocijama koje organizujete i uključite link ka vašoj e-commerce prodavnici.

### Newsletter

Motivirajte ljude da se prijave za vaš Newsletter nudeći im neku vrijednost kao što je možda popust za prvu kupovinu ili nešto slično. Kada se prijave na Newsletter, obavještavajte ih redovno o promocijama, akcijama ili im šalžite vrijedne informacije koje ih zanimaju a o kojima mogu da pročitaju na vašem sajtu.

### Affiliate

Napravite dogovor sa drugim sajtovima da promovišu vaše proizvode i dodijelite im određenu proviziju ako ih prodaju.

### Kvalitetan sadržaj

Potrebno je da povremeno postavljate neki interesantan sadržaj koji nije prodajni, i a koji će privući ljude da posjete vašu stranicu.

# Data Design – O nama

Mi smo kreatori poslovno informacionog sistema **TiramISu ERP** koji je dostupan online i koji koriste kompanije u Crnoj Gori, Srbiji i Bosni i Hercegovini koje se bavi različitim delatnostima.

Pored toga, uspešno se bavimo:

- Izradom web stranica
- Digitalnim marketingom
- Konsaltingom na projektima implementacije informatičkih rješenja
- Konsaltingom iz oblasti sigurnosnih informacija - implementacija standarda ISO 27001

## Tiramisu ERP

### Kako radi

Jedan od naših ključnih proizvoda svakako je [TiramISu ERP](#), poslovni informacioni sistem koji na jednostavan način omogućava donošenje važnih poslovnih odluka, razvijen u potpunosti web arhitekturom, dostupan online na našoj cloud platformi bilo kad i bilo gdje.

Prednosti ovako kreiranog informacionog sistema:

- Nije potrebna sopstvena serverska infrastruktura
- Nisu potrebne dodatne softverske licence

Naravno, ukoliko korisnik želi, sistem se može instalirati i u postojeće okruženje korisnika.

Primenjujući naš sistem klijenti na jednom mestu dobijaju sve što im je potrebno za praćenje uspešnog poslovanja:

- Veleprodaja
- Maloprodaja
- Finansije
- POS
- Zarada
- Osnovna sredstva
- Servis
- Kadrovi

### E-commerce

E-commerce platforma predstavlja sastavni dio **TiramISu ERP** sistema što značajno pojednostavljuje punu integraciju elektronske trgovine sa klasičnom trgovinom. Primena našeg E-commerce rješenja omogućava zajedničko upravljanje zalihama, cijenama, nabavkom i prodajom - sve u jednom sistemu.

Već danas, Data Design je prepoznat kao jedan od lidera u oblasti elektronske trgovine. Naš projekat [www.busticket4.me](http://www.busticket4.me) je sigurno e-commerce sistem sa najvećim godišnjim prometom kada se uzme u obzir samo kupovina preko Interneta. Pored toga, posebno smo ponosni na projekat koji je omogućio Crnogorskom narodnom Pozorištu Online prodaju karata. Ovaj sistem je u potpunosti povezan sa postojećom Web stranicom, a pored Online prodaje, omogućava i prodaju i na biletarnici.

## Klijenti

TiramISu ERP ([tiramisuerp.com](http://tiramisuerp.com)) je već funkcionalan u mnogim Crnogorskih kompanijama kao što su TehnoPlus, Intours i Cassiopeia, Veletex i Vujačić ali i u kompaniji u Srbiji i Bosni i Hercegovini kao što je Trendtex.

## Izrada web stranica

Kreiramo Web stranice koje pomažu našim klijentima da ostvare svoje poslovne ciljeve. Sve stranice su takve da posetilac u roku od samo nekoliko sekundi može da zna čime se naš klijent bavi, kako može da mu pomogne, te šta treba da uradi da bi kupio njegov proizvod ili uslugu.

## Digitalni marketing

Našim klijentima omogućavamo da budu prisutni na mjestu gde većina vaših klijenata provodi vrijeme na Internetu:

- SEO optimizacija
- Google Adwords
- Facebook Ads
- Održavanje Facebook i Instagram stranica
- Direktni marketing (MailChimp)

Adresa : ul. Branka Miljkovića br. 9, stan 4, Podgorica Crna Gora

Telefon : +382 20 633 458

Email : [info@datadesign.me](mailto:info@datadesign.me)