



Hogyan gondolunk a
online üzletágra?

hogyan gondolunk az online üzletágra?



Pénzügy

- Forgalom/Bevétel
- Költségek
- Befektetések
- Profit



Kapcsolatok

- Közösségek
- Beszállítók
- Partnerek



Működés

- Folyamatok
- Eszközök
- Hatékonyság
- Fejlesztés/Innováció



Munkatársak

- A csapat
- Kollégák
- Szakértők
- Munkaadók

Vásárlók

- Igény
- Ötlet
- Elvárás
- Információ
- Visszajelzés
- Döntés

„Kérdések” az e-kereskedelemben

Múlt

Jelen

Jöv

**Mik a
vásárlóink
elvárásai
most?**

**Mit szeretne
a vásárlónk a
jöv ben?**

**Milyen
igényei
lesznek a
jöv beni
vásárlónak?**

t tudnak a vásárlók?

minden új szolgáltatást ismernek.

azonnal értesülnek minden újdonságról (internet)

használják a legnagyobb „webshop-ok” alkalmazásait

olyamatosan hasonlítgatnak

éénylik a folyamatos megújulást

aját új igényeik és ötleteik vannak

azonnal képesek váltani és változni.

t akarnak megtakarítani

agyon gyorsan tudnak dönteni



Várások a szállítással kapcsolatban



Legyen olcsóbb, és/vagy ingyenes a kiszállítás



Minél hamarabb történjen meg, akár a rendelés napján



Online csomagkövetés



Minél kisebb időintervallum, amikor átvehetik a rendelést



Azonnali kontakt, hogy módosítani tudjanak ha akarnak



kor állunk készen?

l kódés

Minden nap tökéletes sztenderdek

Mérni az elért eredményeket

Minden nap veszíthetünk és nyerhetünk

fejlesztés

Gyengeségek javítása – lépést tartani

Erősségek kihasználása – előnyt szerezni

fejlesztés

Ötvenbeni célok meghatározása részletesen

Fejlesztési stratégia megalkotása



Köszönöm
a
figyelmüket!

