

Sklepy internetowe

# Tracking w sklepie internetowym

- O trackingu
- Jak śledzić?
- Gdzie śledzić?
  - Strona główna
  - Strona kategorii
  - Strona produktu
  - Koszyk
  - Proces zamówienia

# Personalizacja

- Dawno temu w Amazon.com
- Personalizacja i jej wykorzystanie
- Przykładowe rozwiązania
  - Prezentacja produktów budzących zainteresowanie użytkownika
  - Udzielanie rabatów na produkty budzące zainteresowanie
  - Wysyłka newslettera w zależności od zainteresowań
- Personalizacja a etyka

# Obliczmy zyski

- Zanim zaczniemy liczyć
  - CRT
  - Zwroty i reklamacje
  - Koszt początkowy
  - Koszty stałe
  - Koszt jednostkowy

# Założenia 1

- Zakładamy, że prowadzimy księgarnię
- Siedzibą firmy jest mieszkanie
- Jest to firma jednoosobowa
- Istnieje na rynku już prawie rok
- Średnia kwota zakupu w sklepie internetowym 50zł
- CRT w sklepie 3%

# Założenia 2

- Koszty wysyłki za zamówione towary pokrywa klient
- Promocja oparta na wyszukiwarkach, programie partnerskim, sprzedaży na aukcjach internetowych, a także w pasażach handlowych, porównywarkach cen i różnego rodzaju katalogach
- Prowadzimy działania public relations
- Jesteśmy pesymistami, działamy legalnie

# Obliczamy koszty-początkowe

- Komputer z systemem operacyjnym 2-3t.zł
- Oprogramowanie sklepowe 1t.zł
- Pozostałe oprogramowanie ok.500zł
- Sprzęt biurowy ok.300zł
- Stworzenie strony sklepu ok..3000zł
- Drukarka fiskalna 2-3tys.zł

# Obliczamy koszty - stałe

- Serwer i domena ok..50zł miesięcznie
- Księgowość 400zł miesięcznie
- Promocja w wyszukiwarkach 500zł/m-c
- ZUS ok..600zł
- Materiały biurowe ok. 100zł
- Opłaty za telefon i internet ok. 200zł/m-c



# Szacujemy ruch w sklepie

- Wyszukiwarki – 2-3% 5000 odsłon dziennie co da 150 wejść dziennie
- Program partnerski 3 serwisy 3000 unikalnych użytkowników i 21000 odsłon dziennie bannery CRT 0,5%, łącza tekstowe, artykuły sponsorowane, mailingi 10000 odsłon banneru 1500 odwiedzin miesięcznie (50 odwiedzin dziennie) Inne działania 50 odwiedzin dziennie. 100 użytkowników sklepu.

# Szacujemy ruch w sklepie 2

- Aukcje internetowe
  - Spośród 3000 produktów w ofercie wybieramy 100 najbardziej atrakcyjnych.
  - Wystawienie dwa razy w miesiącu na 14 dni.
  - Średni zakup 30zł Z tego będzie 30 odwiedzin dziennie.
  - Sprzedamy towary za 3000zł. Prowizja 5%.
- Pasaże handlowe, porównywarki cen.  
100odw.dziennie. CRT 4,5%

# Liczba zamówień

- Z wyszukiwarek 150 odwiedzin dziennie  $150 \times 3\% = 4,5$  zamówienia dziennie
- Aukcje – 100 zamówień miesięcznie po 30zł + odwiedziny  $30 \times 3\% = 1$  zamówienie dziennie
- Program partnerski 100odw.dziennie CRT  $2\% = 2$  nowe zamówienia dziennie
- Inne źródła 30 odwiedzin dziennie  $\times 3\%$  CRT – jedno zamówienie dziennie
- RAZEM=16 zamówień dziennie, 480 miesięcznie
- Zwroty i reklamacje = 1%

# Przychody

- Wyszukiwarki – 4,5 zamówienia x 30 dni x 50zł = 6750zł przychodu miesięcznie
- Aukcje internetowe 100 x 30zł = 3000zł
- Wejścia z aukcji internetowych = 1 x 30dni x 50zł = 1500zł przychodu miesięcznie
- Pasaże handlowe i porównywarki cen – 4,5 zamówienia x 30 dni x 50zł = 6750zł
- Program partnerski – 2 zamówienia x 30dni x 50zł = 3000zł przychodu miesięcznie
- Inne – 1 zamówienie x 30dni x 50zł = 1500zł

# Marża i koszty jednostkowe

- Wyszukiwarki 6750 x 20% marży – 5% kosztu jednostkowego 1012,50zł
- Aukcje internetowe – 3000zł x 20% marży – 5% prowizji 3% kosztu realizacji zamówienia 360zł
- Wejścia z aukcji 1500zł x 20% marży 5% kosztu 225zł
- Pasaże handlowe i porównywarki 6750zł x 20% 5% kosztu 4% prowizji 742,50zł
- Program partnerski 3000zł x 20% 5% 5% 300zł
- Inne 1500zł x 20% 5% 225zł

# Płatność w sklepie internetowym

- Pobranie
- Zwyczajny przelew
- Przelew błyskawiczny
- Płatność kartą
- Systemy płatności
- Z czego skorzystać?