

E-COMMERCE NƏDİR?

Başlanğıc

*Digital dünyada öz mağazanı
qurmağın bütün sirrlərini öyrən.*

CONTENT

GİRİŞ

E-COMMERCE NƏDİR?

1. e-Commerce anlayışı
2. Məhsul Seçimi
3. Mağazanın Düzəldilməsi

BRANDING

1. Dizayn
2. Məhsulun Təsviri
3. Güvən Qazanmaq

MARKETING

1. SMM
2. SEO
3. KPIs

GİRİŞ

Alacağınız biliklər, real həyatda istifadə edilə biləcək bilirlərdir. Hər şeyi düzgün etsəniz, eCommerce sizi təsəvvür edə bilməyəcəyiniz yüksəkliklərə aparacaq.

Lakin bu yüksəklikdə qalmaq və daha yuxarı qalxmaq, sizdən aslıdır. Mən çox insanlar gördüm, hansılar ki, aylıq 5-6 rəqəmli gəlirlər əldə etdikləri halda belə, bunu itirməyi bacardılar. Çox gülüncdür.

Əgər sizin maliyyə savadınız az və nəfsiniz sizi idarə edirsə, pul sizin düşməninizə çevriləcək. Əgər disiplinli və bilikli olsanız, pul sizdən əl çəkməyəcək.

**E-COMMERCE
NƏDİR?**

E-COMMERCE

ANLAYIŞI

E-Commerce, qısaca olaraq elektron ticarət, məhsul və xidmətlərin internet üzərindən alqı-satqısıdır. Bu, müəssisələrin fəaliyyət tərzini və insanların alış-verişini dəyişdirən inqilabi konsepsiyadır.

Məhsulları nəzərdən keçirə, alış-veriş edə və onları qapınıza çatdırma biləcəyiniz virtual ticarət mərkəzini təsəvvür edin - hamısı bir neçə kliklə.

Biz e-ticarətin global əhatə dairəsi, qənaətcilliyi və 24/7 əlçatanlığı kimi əsas üstünlüklərini araşdıracağıq.

MƏHSUL SEÇİMİ

Biz bazar araşdırmasının əhəmiyyətini dərk etməklə başlayırıq. Trendləri müəyyən etmək, istehlakçı davranışını təhlil etmək və rəqiblərin təkliflərini qiymətləndirmək, satmaq üçün seçdiyiniz məhsullar haqqında əsaslandırılmış qərarların qəbul edilməsində əsas komponentlərdir.

Biz sizə məhsul seçiminizin, bazar tələblərinə uyğun olmasını təmin edərək, effektiv bazar araşdırması aparmağı məsləhət görürük.

Məhsulları seçdikdən sonra, onların əsasında mağazanızın dizaynını qura bilərsiniz. Sizə qeyri adi bacarıqlar lazım deyil. Sadəcə bir az vaxt tələb olunur.

MAĞAZANIN DÜZƏLDİLMƏSİ

Onlayn mağazanızın dizayn elementlərini araşdırarkən vizual cəlbedicilik və istifadəçi üçün rahat olması mərkəzi yer tutur.

Uyğun rəng sxeminin seçilməsindən tutmuş, məhsul şəkillərinin optimallaşdırılmasına və intuitiv naviqasiyanın həyata keçirilməsi üçün, estetik görünüş böyük əhəmiyyət kəsb edir.

Bundan əlavə, domain seçimi sizin nə dərəcədə professional olduğunuzu göstərir. Üstünlük hər zaman “.com” və “.co”-ya verilir. Ümumi ad seçimi arzu edilir.

BRANDING

DIZAYN

Təmiz və intuitiv tərtibatın əhəmiyyətini vurğulamaqla başlayırıq. Sadələşdirilmiş naviqasiya və düzgün qurulmuş struktur istifadəçi təcrübəsini artırır, müştərilərin məhsulları tapmaq və araşdırmalarını asanlaşdırır.

Onlayn mağazanızın stolüstü kompüterlərdən tutmuş, smartfon və planşetlər kimi müxtəlif cihazlarda qüsursuz işləməsi vacibdir.

İstehlakçıların bir çox hissəsi smartfon üzərindən alış-veriş etdiyi üçün, optimallaşdırılmış dizayn bizə lazım olan auditoriyaya çatmaqda yardımçı olacaq

MƏHSULUN TƏSVİRİ

Cazibədar məhsul təsviri yazmaq, sizlə maraqlanan insanları sizin müştərilərinizə çevirmək üçün lazım olan ən əhəmiyyətli bacarıqdır.

Məhsulun faydaları və unikalılığı haqda məlumat verin. Hədəf auditoriyanızın başa düşəcəyi dildə bunu yazın və onların tələb və istəklərini qarşılayacaq amilləri sayın.

Son olaraq, satış bacarıqlarınızı işlətməklə onlara ekskluziv təkliflər verin. Brendinqinizə uyğun ton və stil istifadə edin ki, müştərilərdə alış etməyə daha çox motivasiya yaransın.

GÜVƏN QAZANMAQ

Müsbət təcrübələri nümayiş etdirmək və etibarlılığınızı gücləndirmək üçün müştəri rəylərini diqqətəlayiq şəkildə göstərin. SSL sertifikatları və etibarlı ödəniş sistemlərindən istifadə edərək təhlükəsiz və güvənli veb sayt yaradın.

Məhsullarınıza inam və müştəri məmnuniyyətinə sadıqlıq nümayiş etdirərək, geri qaytarılma qaydalarını yazın.

Şəffaflığa üstünlük verməklə siz nəinki etibar qazanırsınız, həm də uzunmüddətli əlaqələr qurursunuz, alıcıları e-ticarət biznesiniz üçün sadıq müdafiəçilərə çevirirsiniz.

MARKETING

SMM

Facebook, Instagram və X kimi platformalar hədəf auditoriyanızla əlaqə yaratmaq üçün misilsiz imkanlar təklif edir. Cazibədar vizuallar, informativ yazılar və interaktiv elementlərdən istifadə edərək, brendinizə güvən yaradan kontent düzəldin.

e-Ticarət biznesinin 2 əsas hissəsi var. Güvən yaradan mağaza və professional marketing. Bu 2 amil sizə müştəri qazanmağa yardımçı olacaq.

Sosial media sadəcə tanıtım vasitəsi deyil. Bu, əlaqələr qurmaq üçün dinamik bir məkandır.

SEO

Search Engine Optimization (SEO) uğurlu e-ticarət strategiyasının əsasını təşkil edərək, biznesinizin görünmə qabiliyyətinizi və əlçatan olmağa yardımçı olur.

Veb saytınızı Google kimi axtarış saytları üçün optimallaşdırmaqla, müvafiq axtarış nəticələrində görünmə ehtimalını artırırırsınız.

SEO strategiyasına sərmayə qoyaraq, siz yalnız veb saytınızın axtarış reytinglərini artırmaqla yanaşı, həm də orqanik trafik cəlb edib və markanın görünməsini artırırırsınız.

KPIs

Key Performance Indicators (KPIs)
Ümumi e-ticarət KPI-ları dönüşüm dərəcəsi, orta sifariş dəyəri, müştəri əldə etmə dəyəri və müştərinin ömür dəyəri daxildir.

Bu KPI-ları diqqətlə izləməklə, siz biznesinizin güclü tərəfləri və təkmilləşdirmə sahələri haqqında hərtərəfli anlayış əldə edirsiniz.

KPI-ları vaxtaşırı təhlil etmək sizə məlumatlı qərarlar qəbul etmək, real məqsədlər qoymaq və e-ticarət strategiyanızı davamlı olaraq təkmilləşdirmək imkanı verir, onlayn bazarda uzunmüddətli böyümə və davamlılığını təmin edir.