



Project funded by
EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

მოდული: ელექტრონული-კომერცია
თბილისი, საქართველო



ICSRPA

ერთობლივი საოპერაციო პროგრამა “შავი ზღვის აუზი 2014-2020”





Common borders. Common solutions.

საყოველთაოდ ცნობილი როგორც ელექტრონული
მარკეტინგი

ელექტრონული კომერცია არის ბიზნესი, რომელიც ხდება
ელექტრონულად, ზოგადად ინტერნეტით

ეს არის ინტერნეტის და ქსელის გამოყენება
ინტერნეტ ბიზნესის დასაწყებად,
ორგანიზაციებსა და ინდივიდებს შორის

”იგი მოიცავს საქონლისა და მომსახურების ყიდვა-გაყიდვას ელექტრონულ სისტემებზე,
როგორცაა ინტერნეტი და სხვა კომპიუტერული პლატფორმები”





Common borders. Common solutions.

ელექტრონული კომერციის ტრადიციული სახეები

1. ბიზნესი ბიზნესს (B2B)
2. ბიზნესი მომხმარებელს (B2C)
3. მომხმარებელი ბიზნესს (C2B)
4. მომხმარებელი მომხმარებელს (C2C)



Project funded by
EUROPEAN UNION



TEAWAY

Promoting Tea as the Engine of Growth
for the Black Sea Basin Area

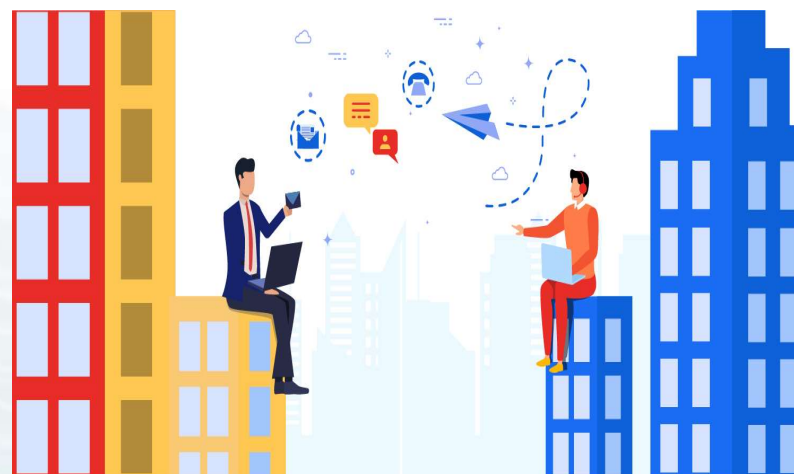


Common borders. Common solutions.

ბიზნესი ბიზნესს (B2B)

იგი წარმოადგენს ელექტრონული კომერციის
უდიდესი ფორმას.

კომპანიები თავიანთ ონლაინ საქონელს ყიდნიან
სხვა კომპანიებზე, მომხმარებლებზე
გაყიდვების გარეშე.





Project funded by
EUROPEAN UNION



TEAWAY

Promoting Tea as the Engine of Growth
for the Black Sea Basin Area



Common borders. Common solutions.

ბიზნესი მომხმარებელს (B2C)

ეს არის მოდელი დამყარებული ბიზნესის და მომხმარებელთა ინტერაქციაზე. ამ მოდელის ძირითადი კონცეფციაა პროდუქტის ონლაინ გაყიდვა პირდაპირ მომხმარებლებზე.

ბიზნესისგან მომხმარებელს ელექტრონული კომერციის დროს, კომპანიები ყიდნიან თავიანთ ონლაინ საქონელს მომხმარებლებზე, რომლებიც მათი პროდუქციის ან მომსახურების საბოლოო მომხმარებლები არიან.





Project funded by
EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

მომხმარებელი ბიზნესს (C2B)

C2B ბიზნესი საშუალებას აძლევს პირებს გაყიდონ საქონელი და მომსახურება კომპანიებზე.

მომხმარებლები, როგორც წესი, აქვეყნებენ მათ პროდუქტებს ან მომსახურებას ინტერნეტით, რომელზეც კომპანიებს შეუძლიათ განათავსონ თავიანთი წინადადებები.

ბოლოდროინდელმა ინოვაციებმა შემოქმედებითად გამოიყენეს ეს მოდელი, რათა დაუკავშირებინათ კომპანიები სოციალური მედიის ინფლუენსერებს თავიანთი პროდუქციის რეალიზაციისთვის.





Project funded by
EUROPEAN UNION



TEAWAY

Promoting Tea as the Engine of Growth
for the Black Sea Basin Area

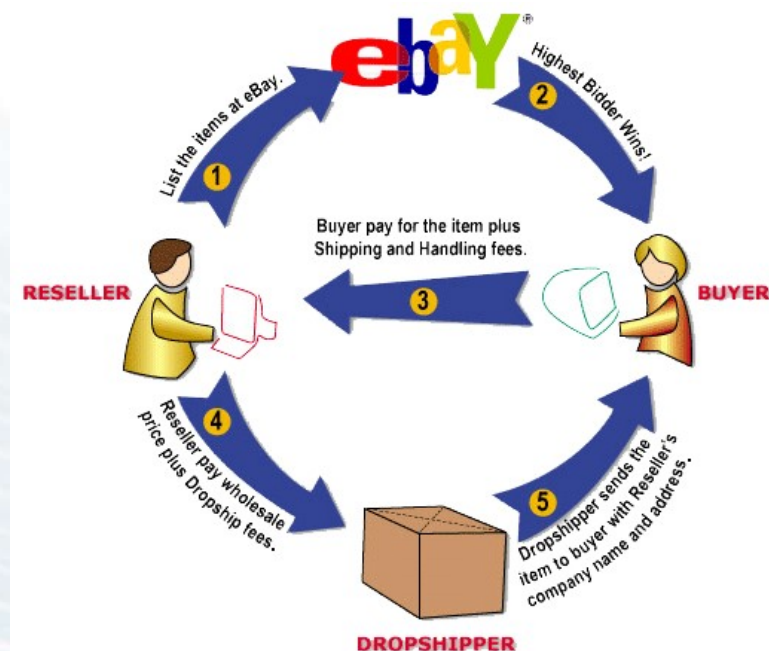


Common borders. Common solutions.

მომხმარებელი მომხმარებელს (C2C)

C2C ბიზნესი, რომელსაც ონლაინ ბაზარს უწოდებენ, აკავშირებს მომხმარებლებს საქონლისა და მომსახურების გაცვლის მიზნით და, ჩვეულებრივ, ფულს შოულობენ ტრანზაქციებით ან განთავსების გადასახადებით

ინტერნეტ კომპანიები, როგორიცაა Craigslist და eBay, ამ მოდელის პიონერები იყვნენ ინტერნეტის ადრეულ დღეებში.





Project funded by
EUROPEAN UNION



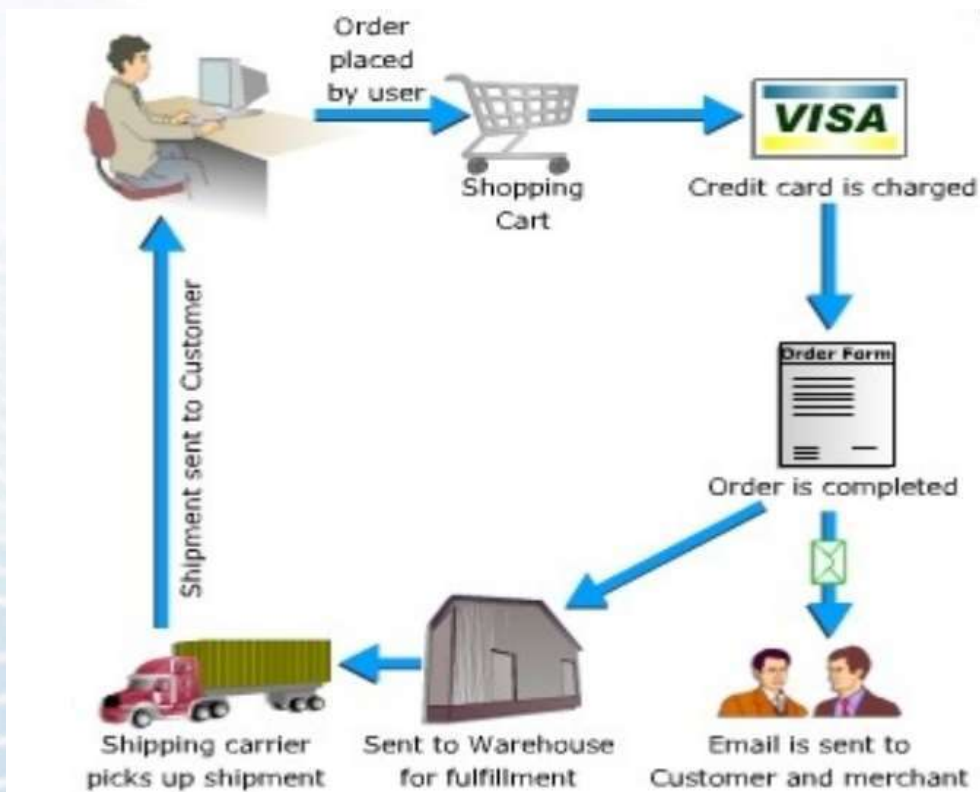
TEAWAY

Promoting Tea as the Engine of Growth
for the Black Sea Basin Area



Common borders. Common solutions.

ელექტრონული კომერციის
პროცესი



<https://teaway.gr/en/home/>



Project funded by
EUROPEAN UNION



TEAWAY

Promoting Tea as the Engine of Growth
for the Black Sea Basin Area



Common borders. Common solutions.





Project funded by
EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

უპირატესობები

- უფრო სწრაფი ყიდვა / გაყიდვა, პროდუქტების ადვილად პოვნა
- ყიდვა / გაყიდვა 24/7
- დაბალი საოპერაციო ხარჯები და უკეთესი ხარისხის მომსახურება
- არ არის საჭირო ფიზიკური კომპანიის შექმნა
- ბიზნესის წამოწყება და მართვა მარტივია
- მომხმარებელს მარტივად შეუძლია აირჩიოს პროდუქტი სხვადასხვა მომწოდებლებისგან გადაადგილების გარეშე



Project funded by
EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

ნაკლოვანებები

- ნებისმიერ ადამიანს, კეთილსინდისიერს და არაკეთილსინდისიერს, შეუძლია იოლად დაიწყოს ბიზნესი
- ბევრი ცუდი საიტია, რომლებიც მომხმარებლის ფულს ჭამს
- არ არსებობს პროდუქტის ხარისხის გარანტია
- მექანიკურმა ჩავარდნებმა შეიძლება გამოიწვიოს არაპროგნოზირებადი ზეგავლენა მთლიან პროცესებზე



Common borders. Common solutions.

როგორ განვსაზღვროთ თქვენი იდეალური მომხმარებელი
კომუნიკაციისას მნიშვნელოვანია იცოდეთ თქვენი აუდიტორია,
გაყიდვისას მნიშვნელოვანია იცოდეთ თქვენი მომხმარებელი !

სანამ მომხმარებლები გეყოლებათ, კარგი ვარჯიშია განსაზღვროთ
თქვენი იდეალური მომხმარებელი.

სხვადასხვა ჩაი სხვადასხვა სახის ადამიანებს მოსწონთ.

მნიშვნელოვანია, რომ თქვენი ბიზნესისთვის დაადგინოთ ის სექტორი, რომელიც თვენი სამიზნე
ჯგუფია და მასზე მოახდინოთ ფოკუსირება. შეიძლება მაცდუნებელი იყოს, გაყიდოთ მრავალი
პროდუქტი, რომლებიც ერთზე მეტ სექტორს მოიცავს, თუმცა მნიშვნელოვანია გააცნობიეროთ, რომ
მომხმარებელს, რომელიც ყიდულობს ერთი სახეობის ჩაის, შეიძლება არ დაინტერესდეს არომატული
ჩაით



Common borders. Common solutions.

როგორ განვსაზღვროთ თქვენი იდეალური მომხმარებელი

არის თქვენი მომხმარებელი მცოდნე, რომელიც დაინტერესებულია ყველა შესაძლო უახლესი ჩაით?

თქვენი იდეალური მომხმარებელი ის მცოდნეა, რომელიც დასცინეის ერთი წარმოშობის ჩაის პროდუქტის გვერდს, სადაც არ არის ჩამოთვლილი მოსავლის თარიღი? ან თქვენი იდეალური მომხმარებელია ადამიანი, რომლისთვისაც ტკბილი არომატული ჩაი, წარმოადგენს შაქრიანი საჭმლის ალტერნატივას?

თქვენი იდეალური მომხმარებლის განსაზღვრა თამაშის დასაწყისში დაგეხმარებათ:

- განსაზღვროთ თქვენი პროდუქტის შეთავაზება
- იცოდეთ, ვის მიყიდოთ
- განსაზღვროთ თქვენი ბრენდის არსი (ლოგო, შეფუთვა, ეტიკეტირება)



Common borders. Common solutions.

როგორ შექმნათ თქვენი პროდუქტის დისტრიბუციის ხაზი

თქვენი პროდუქტის დისტრიბუციის ხაზს შეუძლია შექმნას ან დაანგროს თქვენი ბიზნესი. ინტერნეტის ხანაში, ყველა თქვენს მიერ გამოშვებული პროდუქტი განიხილება საჯაროდ, ამიტომ აირჩიე გონივრულად.

როგორც არასდროს, ადამიანები მსჯელობენ პროდუქტებზე, რომლებიც მოსწონთ ან არ მოსწონთ Facebook- სა და Twitter- ზე, ჩაის ზოგიერთი ენთუზიასტი ბლოგავს თავის ჩაის თავგადასავლებს და ზოგი ტოვებს ჩაის მიმოხილვას საზოგადოების განხილვის საიტებზე.

რაოდენობა

ნუ შეეცდებით დაიწყით თქვენი კომპანია პირველ დღეს ჩაის დიდი რაოდენობით, დაიწყეთ მცირედით და დაამატეთ ჩაი თანდათანობით.

ფასების დადგენა მიზანშეწონილი არ არის, ნუ შეეცდებით ფასით კონკურენციას, სანამ არ შექმნით ჩამოყალიბებულ ჩაის კომპანიას. გახსოვდეთ, ფასი არ არის თქვენი ერთადერთი სარეალიზაციო ინსტრუმენტი.

<https://teaway.gr/en/home/>



Common borders. Common solutions.

როგორ შევქმნათ პროდუქტის შთამბეჭდავი გვერდები

თქვენი პროდუქტის გვერდებზე საჭიროა თქვენი ჩაი საოცრად გამოიყურებოდეს.

გადაიღეთ საოცარი ფოტოები - ხალხი დაათვალიერებს თქვენი პროდუქტის ფოტოებს, სანამ ისინი წაიკითხავენ თქვენი პროდუქტის აღწერას.

იყავით გულწრფელი პროდუქტის აღწერისას - იყავით მაქსიმალურად ობიექტური, აღწერეთ ფოთლების სახე, დაყენებული ჩაის ფერი და გემო და აღწერეთ დახარჯული ფოთლების რაოდენობა. თითოეული ჩაისთვის მიაწოდეთ გამაფრთხილებელი ინსტრუქციები, უთხარით მომხმარებელს, საიდან გაჩნდა, როდის მოხდა მოსავლის აღება, რა ჯიშის მცენარე გამოიყენეს (თუ შესაძლებელია) და მოუყევით მათ ისტორიები იმ ფერმერების შესახებ ვინც ჩაი გაზარდა.

ნუ გააკეთებთ თითოეული პროდუქტის გვერდს 1000 სიტყვით. რაც შეიძლება ლაკონურად გადმოცით სათქმელი.

დასაწყისში წარმოადგინეთ ყველაზე მნიშვნელოვანი ინფორმაცია და გადაამოწმეთ და გადაამოწმეთ თქვენი ასლი შეცდომებზე.

<https://teaway.org/en/home/>



Project funded by
EUROPEAN UNION



Common borders. Common solutions.

არ თქვით ისეთი რამ, როგორიცაა "ეს ჩაი შესანიშნავია"

- ამას აზრი არ აქვს, მიეცით მომხმარებლებს შესაძლებლობა თავად გადაწყვიტონ, თქვენი ჩაი შესანიშნავია თუ არა.

მოერიდეთ ამ სიტყვების გამოყენებას:

- იშვიათი
- მაღალი ხარისხი
- პრემიუმი
- მსოფლიო კლასი
- პრემიერა
- არტიზანული
- გურმანი
- საზეიმო

ამის ნაცვლად, აღწერეთ თქვენი პროდუქტი ისე, რომ დაუმტკიცოთ მომხმარებელს, რომ ის არის განსაკუთრებული.

<https://teaway.gr/en/home/>



Common borders. Common solutions.

ელექტრონული კომერციული პლატფორმები

თქვენ უნდა დარწმუნდეთ, რომ თქვენი საიტი არის ადვილად “მოსაძებნი”. ეს ნიშნავს იმას, რომ თქვენი საიტი უნდა იყოს ინდექსირებული ძირითადი საძიებო სისტემების მიერ: Google, Yahoo და Bing და როდესაც ადამიანები ეძებენ თქვენი ბიზნესისთვის შესაბამის საკვანძო სიტყვებს, იმედია თქვენი კომპანია იქნება ჩამონათვალში.

- თქვენს ვებგვერდზე უნდა განთავსდეს საკვანძო სიტყვები, რომელთა მეშვეობითაც გასურთ მომხმარებლებმა გიპოვონ•
- მაღალი ხარისხის ბმულები, რომლებიც თქვენს საიტზე მიუთითებს, არის “ხარისხიანი” საიტის ნიშანი
- საძიებო სისტემებში იწყება სოციალური მედიის სიგნალების გამოყენება, როგორც რეიტინგის ინსტრუმენტი



Common borders. Common solutions.

ელექტრონული კომერციული პლატფორმები

ბლოგები

თქვენი ბლოგის ნომერ პირველი წესია, შეიტანოთ იგი თქვენს დომენში. დაწერე გასაოცარი შინაარსი. თითოეულ პოსტს უნდა ჰქონდეს მინიმუმ ერთი დიდი საოცარი ფოტო. დაწერეთ მასალა, რომლის გაზიარებაც ხალხს მოუნდება.

ფეისბუქი

თქვენს ბრენდს უნდა ჰქონდეს Facebook გვერდი. გამოიყენეთ იგი რათა განათავსოთ ჩაის შესახებ სასარგებლო ინფორმაცია და თქვენი მაღაზიის შესახებ განცხადების გამოსაქვეყნებლად. გაუზიარე შენი გვერდი მეგობრებს. აიძულეთ ხალხს ჩაერთონ. დასვით შეკითხვები, გამოიყენეთ გამოკითხვის ფუნქცია, გამართეთ კონკურსები და ა.შ. Facebook- ზე სტატიების გაზიარებისას, დარწმუნდით, რომ ფოტოსურათი ასოცირდება შინაარსობრივ მხარესთან, სტატუსები ფოტოებით იკავებს ჩართულობის უფრო მაღალ მაჩვენებლებს.



Common borders. Common solutions.

ელექტრონული კომერციული პლატფორმები

ინსტაგრამი

არის შესანიშნავი ინსტრუმენტი, რომლის საშუალებითაც შეგიძლიათ განავითაროთ თქვენი ბრენდი. გააზიარეთ თქვენი ბიზნესის დაწყების პროცესის ფოტოები, შექმენით ხმაური იმ ჩაის გადაღებით, რომელსაც ჯერ არ ყიდით, განათავსეთ ღონისძიების ფოტოები და ჩაისთან დაკავშირებული ყველაფერი. ეს მეტ გამჭვირვალობას მოგცემთ და ხელს შეუწყობს ხალხის აღფრთოვანებას თქვენი ბრენდით.

ელ.წერილი

პირველი ტიპის ელ.ფოსტა არის ყველაფერი, რასაც თქვენ პირადად გაუგზავნით მომხმარებელს. ამ ელ.ფოსტაში იყავი ნამდვილი ადამიანი. ნუ შეეცდებით იმოქმედოთ კორპორაციულად ან გამოიყენოთ ბიზნეს ენა. თქვენი ელ.ფოსტის ხელმოწერა უნდა შეიცავდეს ბმულს თქვენს ვებსაიტზე, აგრეთვე ბმულს თქვენს პროფილზე თითოეულ ზემოხსენებულ სოციალურ ქსელში. ელ.ფოსტის სხვა ტიპი, რომლის გამოყენებაც გჭირდებათ, არის მასობრივი ფოსტა, ან ელ.ფოსტის კამპანიები. საინფორმაციო ბიულეტენი შესანიშნავი გზაა თქვენ მომხმარებლებთან პერიოდულად კონტაქტირებისთვის. თქვენი ელ.ფოსტის სიხშირე უნდა იყოს თვეში ერთხელ.



Common borders. Common solutions.

რეზიუმე და დასკვნა

- ინტერნეტმა ბიძგი მისცა ელექტრონული კომერციის დაბადებას და განვითარებას. ელექტრონული კომერცია გახდა მრავალი ორგანიზაციის ძირითადი კომპონენტი მათი ბიზნესის ყოველდღიური წარმართვისას
- რადგან ინტერნეტი და, თავის მხრივ, ელექტრონული კომერცია განვითარდა და ვითარდება და იზრდება, აუცილებელია, რომ ნებისმიერმა ორგანიზაციამ, კონკრეტულ ინდუსტრიაში, თავისი სტრატეგიული დაგეგმვა დააფუძნოს სწრაფად მზარდი საშუალების გარშემო



Project funded by
EUROPEAN UNION



TEAWAY

Promoting Tea as the Engine of Growth
for the Black Sea Basin Area



Common borders. Common solutions.

გზადლობთ ყურადღებისთვის!



<https://teaway.gr/en/home/>