

סדנת מסחר מקוון



שלומי קרון

shlomi@kakon.co.il

058-50-50-000

על מה נדבר היום?

- עולם המסחר המקוון - מושגים ודוגמאות
- תשלום, משלוחים ושירות
- כיצד להפעיל חנות מקוונת רווחית לאורך זמן
- מסלול מסחר מקוון – מעו"ף



• עולם המסחר המקוון - מושגים ודוגמאות

• מושגי יסוד

• הקמת חנות עצמאית? או שימוש בפלטפורמה

קיימת?

• חנות פיזית מול חנות מקוונת

• דוגמאות



• מושגי יסוד

B2B ראשי תיבות של Business to business. הגדרה לעסק אשר מוכר מוצרים או שירותים המיועדים לעסקים וחברות אחרות. לקוחותיו הסופיים הם ארגונים עסקיים אחרים (חברות, חנויות וכולי).

B2C תיבות Business to consumer. הגדרה לעסק אשר מראש מוכר מוצרים או שירותים המיועדים לאנשים פרטיים, והם הלקוחות הסופיים שלו.



• מושגי יסוד



מסחר אלקטרוני e-commerce

הכינוי לסחר בשירותים ומוצרים באמצעות רשת האינטרנט.

עמוד בית – הדף הראשי (ולרוב גם הדף הראשון שמוצג) של אתר אינטרנט, ממנו מקושרים כל שאר עמודי האתר. לדוגמא לטופס "צור קשר", יהיה קישור בולט בעמוד הבית.

עמוד נחיתה – עמוד רשת ייעודי, אליו מגיעים גולשים אחרי שהקישו על קישור חיצוני כלשהו (קישור באתר אחר, רשת חברתית, דיוור אלקטרוני וכולי). לרוב יכול מידע שיווקי ממוקד, המיועד ספציפית לגולשים שהגיעו אליו.

• מושגי יסוד



עגלת הקניות – רכיב תוכנה של מסחר אלקטרוני, המשמש כקטלוג המוצרים ומנהל את הליך ההזמנה והרכישה עבור הלקוח הבודד. עגלת הקניות מאפשרת ללקוח המקוון לבחור סחורה, לסקור את תכולתה ולראות מה הוא או היא עומדים לרכוש, לערוך שינויים בהזמנה ולבצע רכישה.

שער תשלום – שירות היוצר אוטומציה של העברת התשלום בין הקונה למוכר. זהו בדרך כלל שירות צד שלישי, המעבד, מאמת ומאשר או דוחה עסקת כרטיס אשראי בשם המוכר, דרך חיבור מאובטח

• מושגי יסוד

SSL

הוא פרוטוקול הצפנת מידע ברשת, היוצר חיבור מאובטח ומוגן בין המחשב שלנו, הגולשים לבין אתר אינטרנט. SSL נמצאת בשימוש נרחב לכל אתר או דף רשת הדורשים שהמידע המועבר בינם לבין המחשב של הגולש ובחזרה יהיה מוצפן ופרטי, כך שלא יהיה ניתן להתחקות אחריו ולפענח אותו. דוגמה קלאסית: עמוד התשלום באתר, שבו אנו מתבקשים למסור פרטים רגישים כמו כתובות מגורים או מספר כרטיס אשראי, יהיה מוצפן באמצעות SSL. הטכנולוגיה נמצאת כיום בשימוש לא רק באתרי מסחר מקוון, אלא גם באתרים אחרים המכילים מידע אישי כמו שירותי דואר אלקטרוני, רשתות חברתיות, ואף באתרים רגילים.



• מושגי יסוד – מרכיבי האתר ומחירים



דומיין - שם האתר אליו יגיעו הגולשים – ממוצע של 10\$ לשנה

עיצוב האתר – כיצד הגולשים יראו את החנות שלנו

עיצוב ע"פ תבנית החל מ\$59 וצפונה (בעיקר באנגלית)

עיצוב אישי עם מעצב/ת תלוי במורכבות העיצוב החל מ\$3000 וצפונה

תכנות האתר – תלוי בפלטפורמה (נראה בהמשך) בין 0 ₪ ל20,000 ₪

אחסון האתר – האתר צריך להיות זמין 24/7 ולשם כך יש צורך לשכור שירותי אחסון אתר

אתר בבניה אישית – החל מ40 ₪ בחודש ומתחיל לעלות בהתאם לכמות הגולשים והתוכן

אתר בפלטפורמה – שכירות החל מ35 ₪ בחודש ועד כ600 ₪ בחודש

אתר שלם צריך לעלות בין 3000 ₪ ל20,000 ₪

• מושגי יסוד – מרכיבים נוספים



סליקה - חברה דרכה נבצע את קבלת התשלומים מהגולשים.

פייפל – שירות בנק אינטרנטי מאובטח – התקנה חינם ועמלה על כל עסקה

חברות סליקה - חברות האשראי הישראליות – מורכב מתשלום מינימום חודשי ועמלה

על כל עסקה מחייב חיבור לחברה שתעביר את הפרטים לחברות האשראי בצורה

מאובטחת - החל מ50 ₪ בחודש

משלוחים – כיצד הגולשים יקבלו את המוצר שרכשו

משלוח רגיל – דרך הדואר – שקלים בודדים – הלקוח יקבל בד"כ תוך כשבוע ואין ביטוח

משלוח מהיר – חברות שילוח או דואר שליחים – עשרות שקלים לחבילה תלוי במשקל

משלוח וסליקה הם מפתח לאמינות האתר מול הרוכשים



• מושגי יסוד – בניית החנות

בנית אתר עצמאית מותאמת

בניית החנות הוירטואלית שלנו ע"י מתכנת/צוות מתכנתים, תוך התאמת המערכת לצרכינו. בד"כ תהליך הבניה יהיה ארוך וילווה במפגשי תכנון, פיתוח ועיצוב.

יתרונות:

יכולת התאמה מירבית לאופי העסק שלנו,

יכולת התממשקות למערכות שכבר אנו עובדים איתם בעסק (ניהול מלאי, הנה"ח וכד')

חסרונות:

בד"כ עלויות גבוהות יותר,

תלות בבונה האתר לכל שינוי או עדכון

בד"כ לא יהיה ניתן "להמשיך" את הבניה במקום אחר

מתאים בעיקר לחנויות גדולות ומורכבות

• מושגי יסוד – בניית החנות

בנית אתר עצמאית על פלטפורמת חנויות
בניית החנות הוירטואלית שלנו ע"י מתכנת/צוות מתכנתים, תוך שימוש במערכת חנויות הקיימת בשוק (WordPress, Joomla, Magento)



יתרונות:

יכולת התאמה טובה לאופי העסק שלנו,
יכולת מעבר למתכנת/חברה אחרת בהמשך הדרך

חסרונות:

עלויות סבירות (נע בין 5000 ₪ ל-20,000 ₪)
דורש עדכונים באמצעות איש מקצוע
קצת מוגבל ברמת ההתאמות

מתאים בעיקר לחנויות שי בהם איש טכני

• מושגי יסוד – בניית החנות

שכירת חנות על פלטפורמה קיימת

השכרת מקום ותוכנה להקמת חנות ויקטואלית מחברות המתמחות בכך (קונימבו, אישופ, לייבסיטי ועוד wix קצת שונה אבל דומה)



יתרונות:

מחירם סבירים (החל מ100 ₪ בחודש)
עלויות הקמה זולות (בין 0 ₪ ל9000 ₪)
עדכונים שוטפים ואבטחה, צוותי תמיכה

חסרונות:

היצמדות לפלטפורמה ומערכת קיימת עם מינימום התאמה
חוסר יכולת להתנתק (חתונה קטולית)
התפשרות על עיצוב (היצמדות לתבניות)

מתאים לרוב החנויות הוירטואליות

• מושגי יסוד – בניית החנות

שימוש בקניון מכירות

פתיחת חנות מקוונת בתוך Market Place המתאים לתחום שלנו (כגון: מרמלדה, פשגה, ebay, amazon)



יתרונות:

אין עלויות הקמה ותפעול (ברוב הפלטפורמות)
חשיפה לקהל רלוונטי שמגיע לקניון
התמקדות במכירה ושירות בלבד! ולא טכני

חסרונות:

תשלום עמלות מתוך המכירות
חשיפת המידע העסקי לבעלי הקניון
הצגת המוצרים עם מתחרים קרובים (בתוך הקניון)
לא ניתן לעבור לחנות עצמאית ישירות

Fashanga
Online fashion mall

מתאים לרוב החנויות המגדריות כגון אופנה, אמנות וכד'

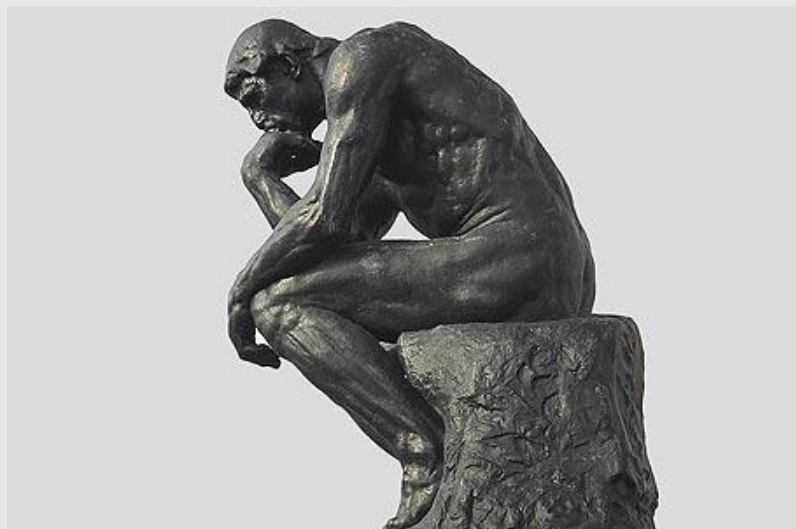
חנות מקומית או חנות מקוונת בעיני הצרכן שלנו



	חנות פיזית	חנות ברשת
זמינות	רוב השעות לא מתאימות	24/7
מחיר	סביר עד יקר	רוב הזמן זול ולפעמים מאוד
סדר	ממש לא עד סביר	בד"כ מאוד מסודר
זמן רכישה	מעיק ממש עד סביר	מהיר
אספקה	מיידית למעט מוצרים גדולים	לא מיידית ולפעמים ארוך במיוחד
הנאה	בחנויות מסוימות מעורר את כל החושים ובחלקם רק את הראיה	מעורר רק את חוש הראייה

עסקים ברשת הזדמנויות ואתגרים.

אז למה אנחנו צריכים את זה ?



קצת נתונים על נתוני המסחר ברשת

עסקים ברשת הזדמנויות ואתגרים.

1/5 מאוכלוסיית העולם רוכשת מוצרים

ושירותים אונליין

(נתוני חברת Nielsen)

עסקים ברשת הזדמנויות ואתגרים.

יותר מ-85% מסך משתמשי האינטרנט
רוכשים או רכשו אונליין
(נתוני חברת Nielsen)

עסקים ברשת הזדמנויות ואתגרים.



digital



כמה נתונים
על הגולש

הישראלי



הסוכנות לעסקים
קטנים ובינוניים
משרד הכלכלה

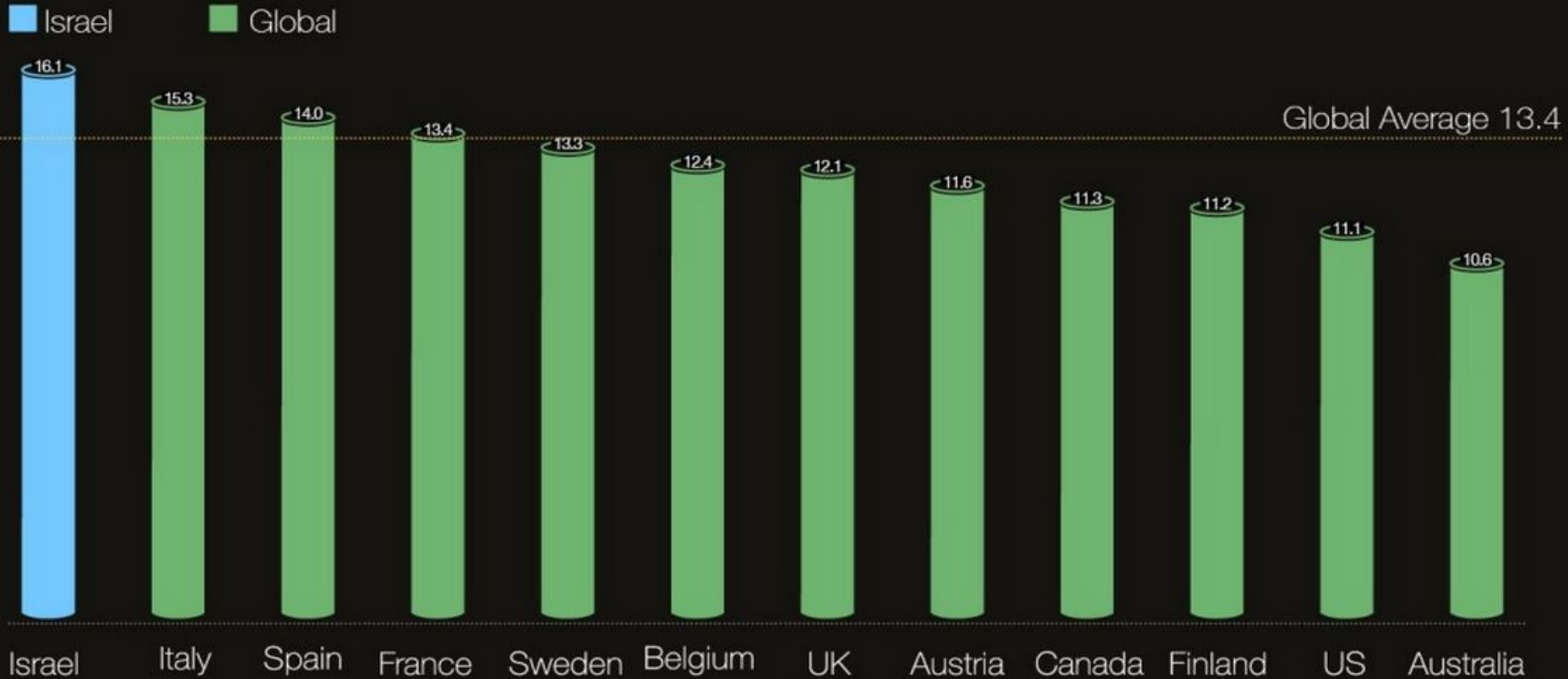
מופעל ע"י
סיסטמטי מוקדי
פיתוח עסקים בע"מ



מעורף
הפצחה לזכ. הוצק אלני.

ראשונים בעולם!

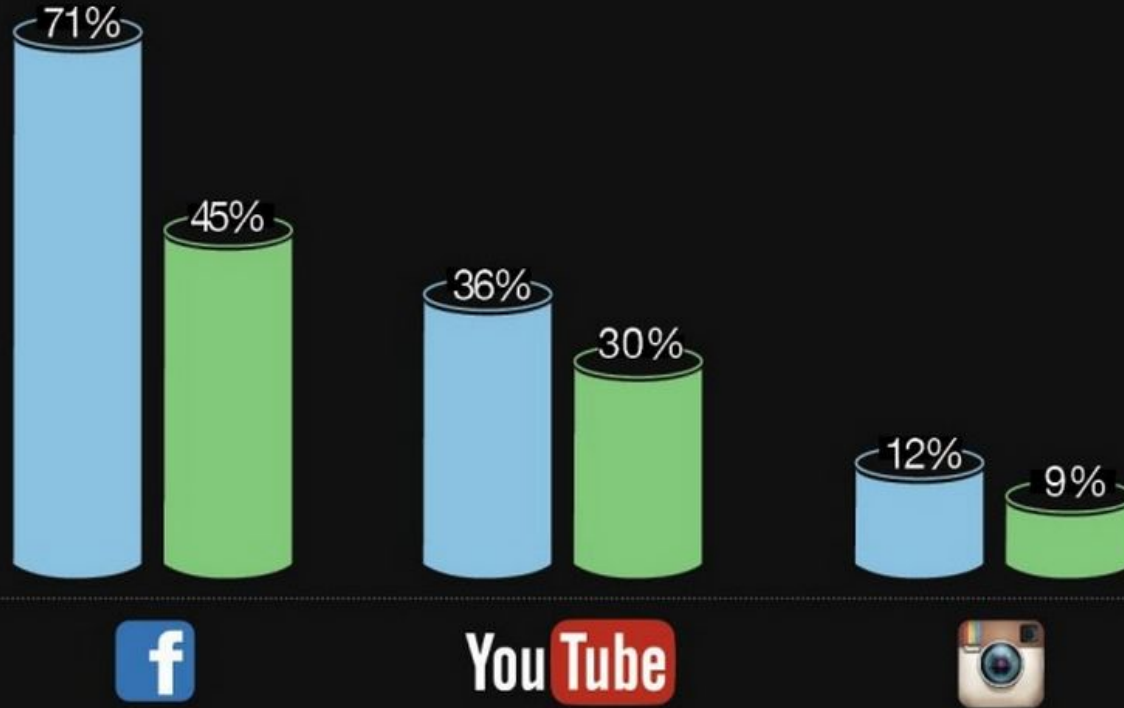
זמן שימוש באינטרנט



אלופי העולם בפייסבוק

Israel

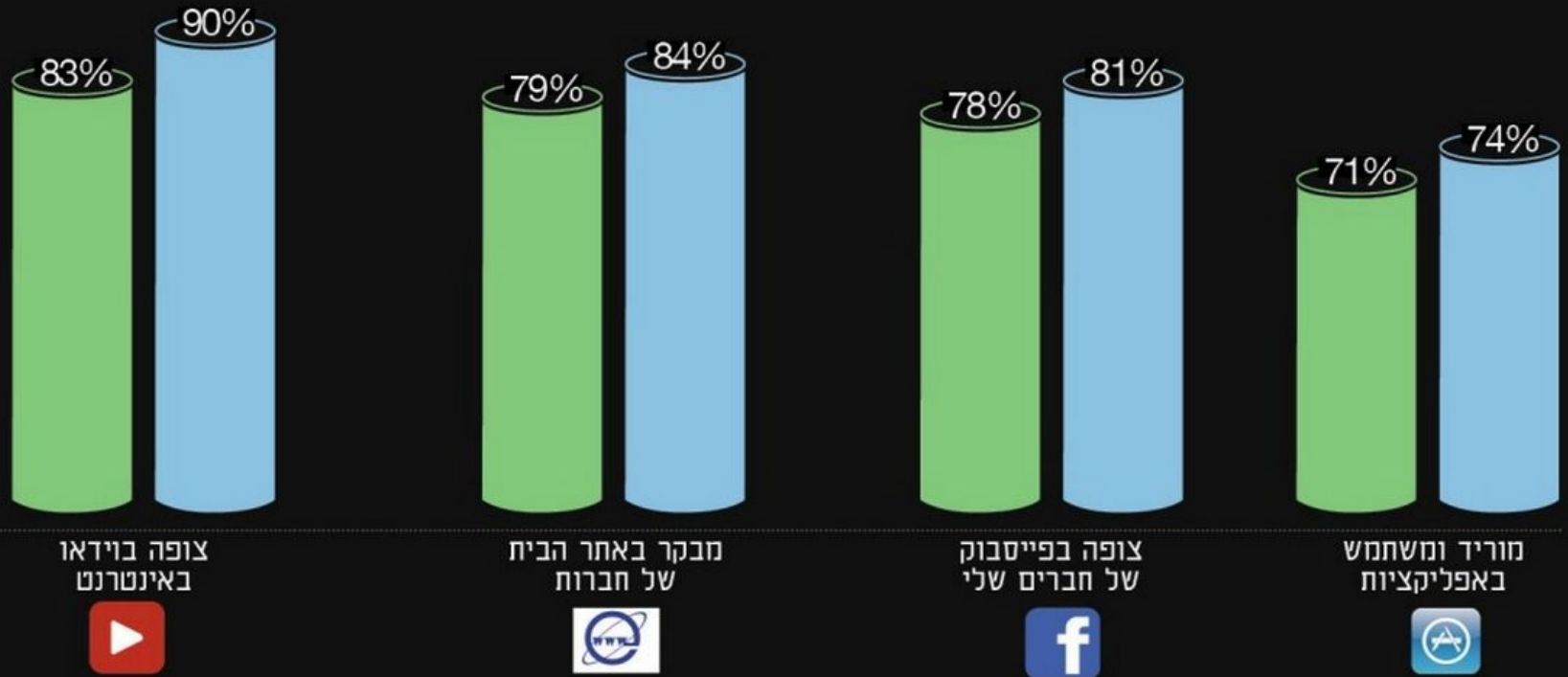
Global



מאוד אוהבים לצרוך תוכן ברשת

פעולות שבוצעו ברשת בחצי שנה האחרונה

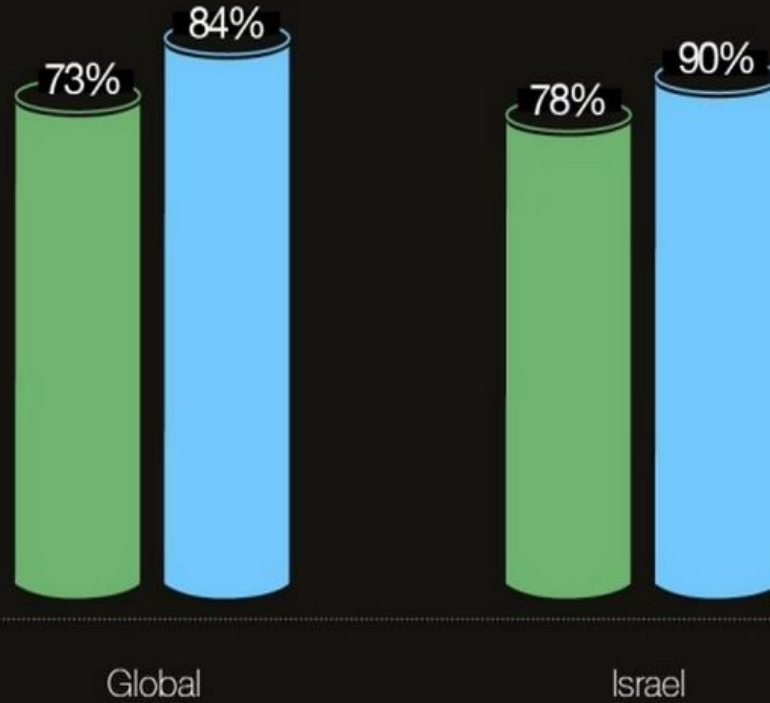
■ Israel ■ Global



הסמארטפון שולט

90% חדירה בישראל

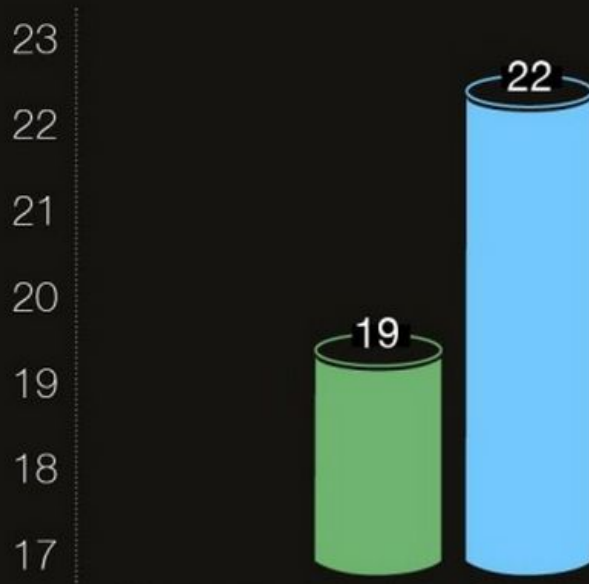
Wave 8 Wave 7



לא עוזבים את הסמארטפון גם כשצופים בטלוויזיה

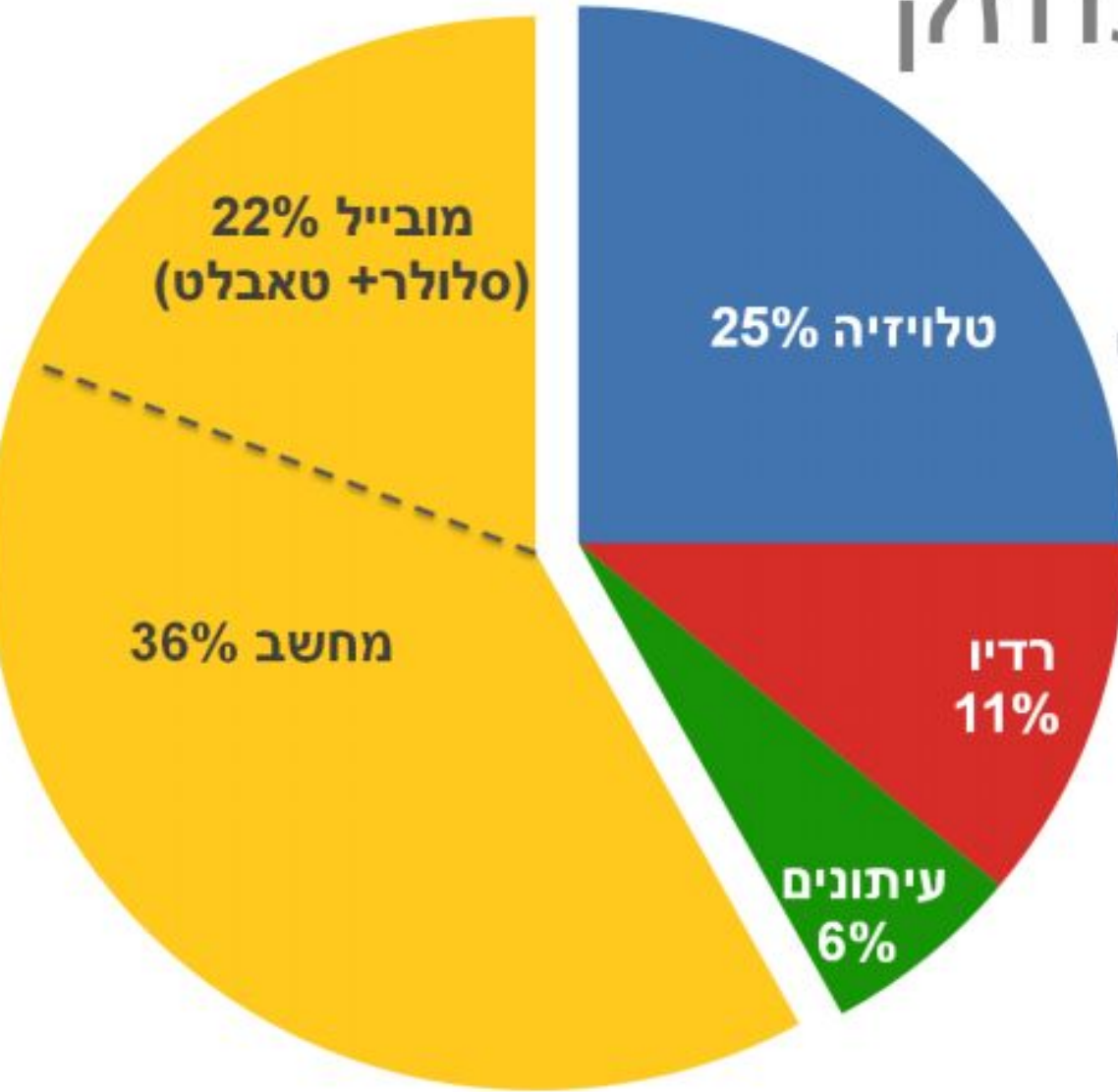
שימוש מקביל בסמארטפון

■ Israel ■ Global



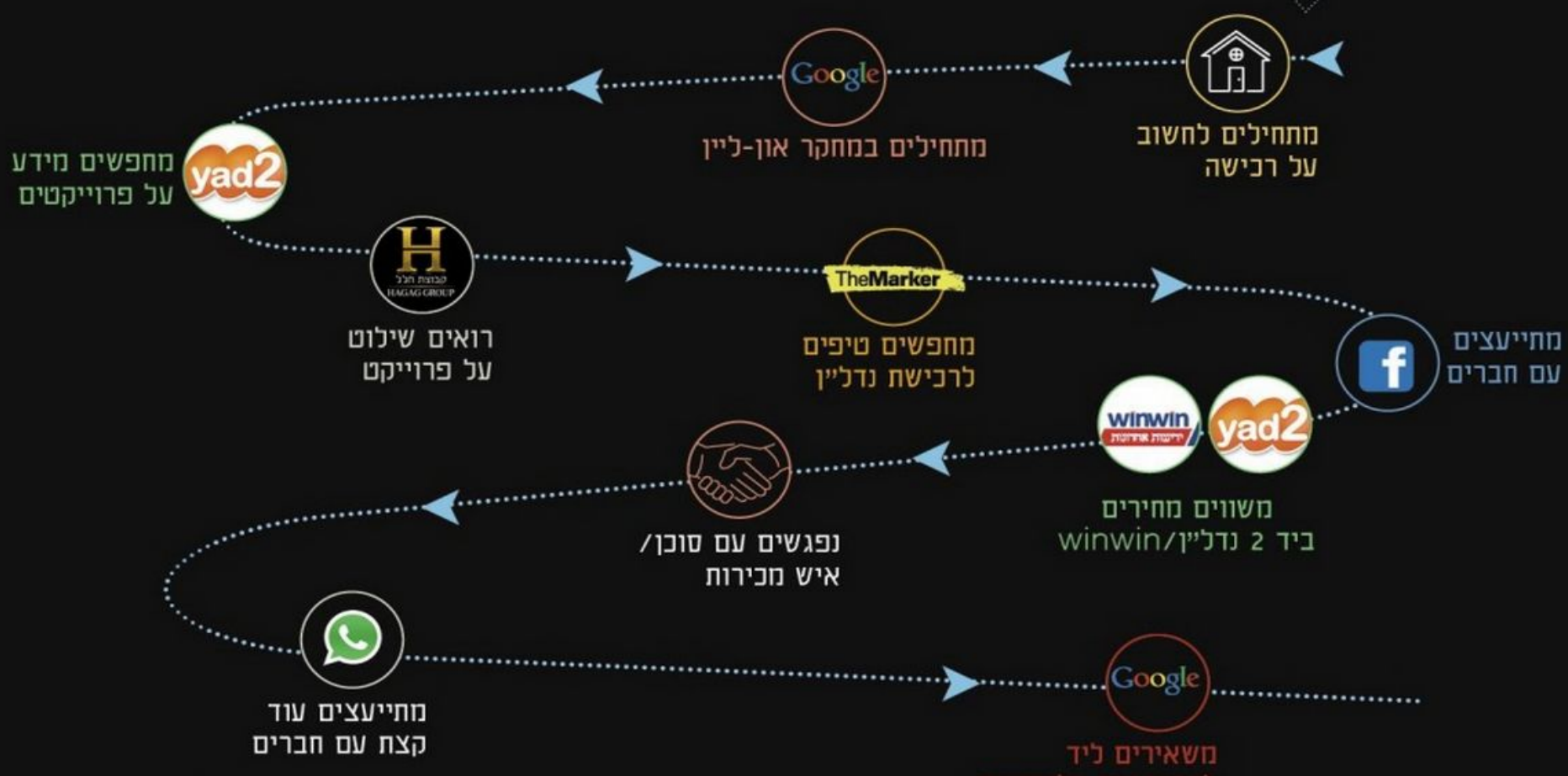
טלוויזיה

האינטרנט מתחזק



58% מזמן צריכת המדיה הממוצע שלנו מוקדש לאינטרנט באמצעות מכשירים שונים

הדרך לפניה המיוחלת עוברת מפיזיקל לדיגיטל וחוזר חלילה



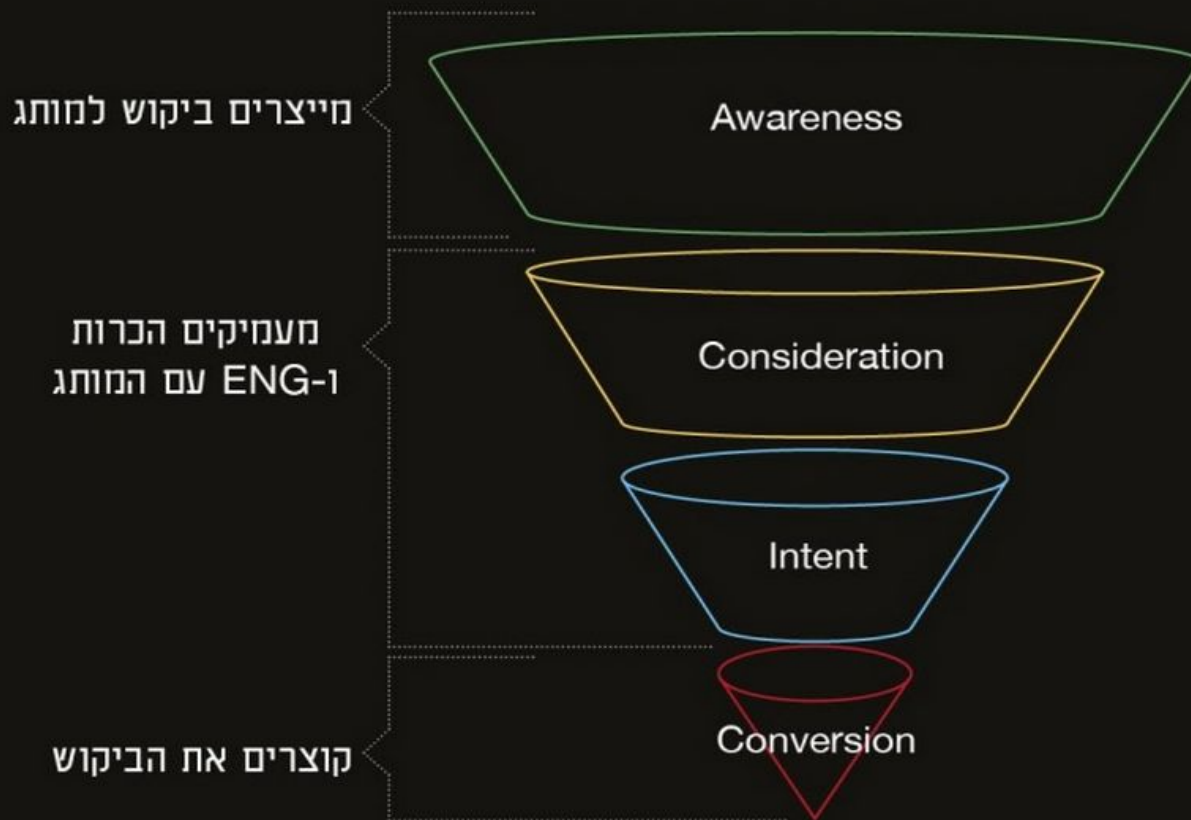
מופעל ע"י סיסטמטי מוקדי פיתוח עסקים בע"מ



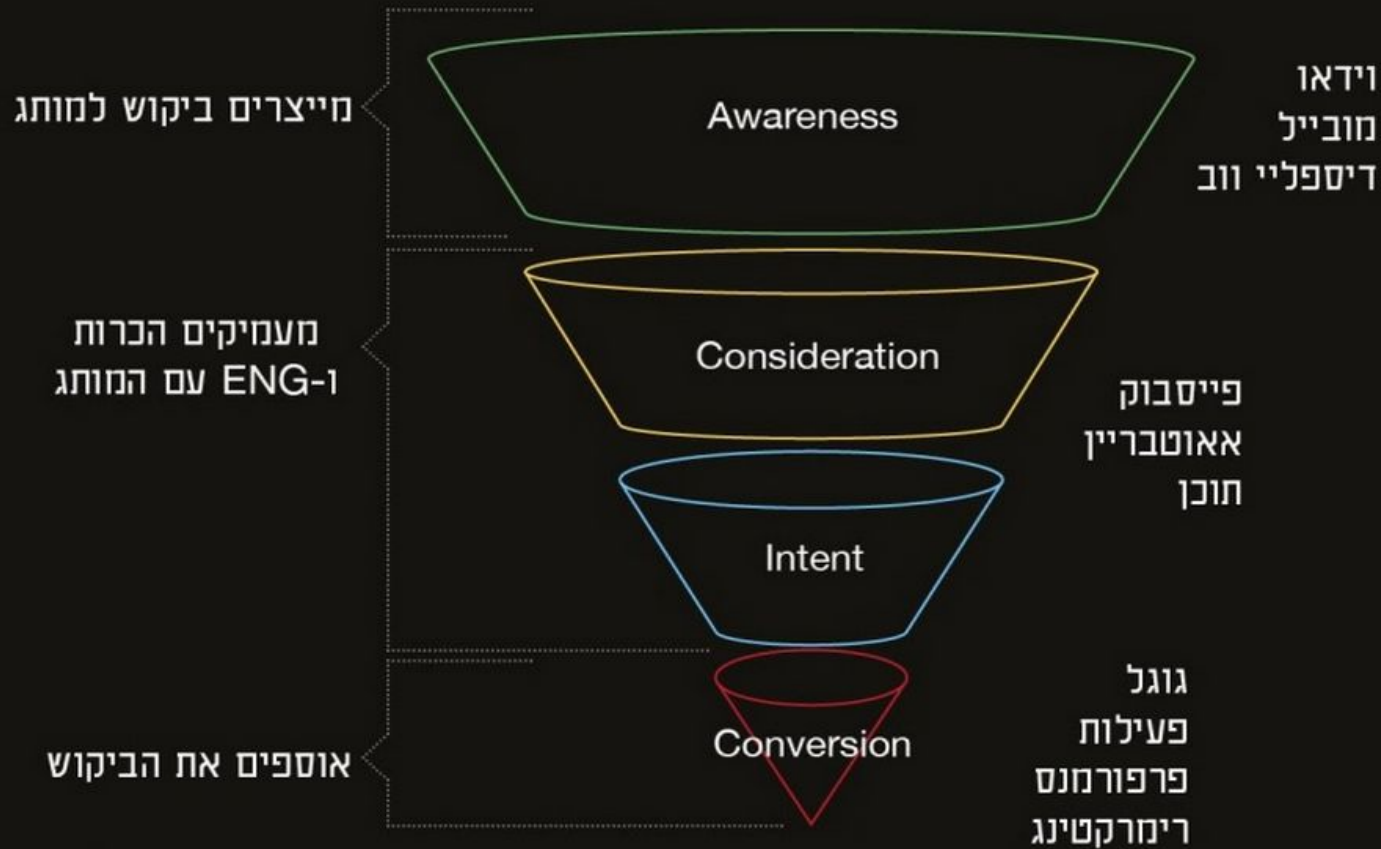
פלטפורמות שונות מתאימות לצרכים שונים



משפך השיווק הקלאסי עומד בבסיס כל תוכנית דיגיטלית חכמה



כלים דיגיטליים שונים יעזרו לעמוד במטרה בכל שלב בתוכנית





כל אחד מאמצעי המדיה
הדיגיטלית מאפשר לנו
לפגוש צרכנים בנקודת
זמן שונה מול צורך שונה

