

# Miten oma verkkokauppa perustetaan ja mitä tulisi huomioda?

Teppo Rantaniva  
Verkkokauppa-asiantuntija

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu  
Julkaisu- ja tuotantopalvelut

5.5.2021



# Teppo Rantaniva

- Vuosien kokemus verkkoliiketoiminnan kehittämisestä , brändin rakentamisesta ja digitaalisesta markkinoinnista .
- Nyt verkkokauppa -asiantuntijana koordinoimassa Kaakkois - Suomen ammattikorkeakoulun Pulse -verkkokaupan kehittämistä ja määrittelemässä koulutusvientiin liittyvien verkkopalveluiden tulevaisuutta .



# Oman verkkokaupan perustaminen

# 1. Mieti, miten erotut

- Mitä myyt ja kenelle ?
- Mihin asiakkaittesi tarpeeseen tai ongelmaan tuotteesi tarjoaa ratkaisun ?
- Erotutko tuotteella , erinomaisella asiakaskokemuksella , brändäyksellä vai jollakin muulla tavalla ?

**“Paras  
markkinatutkimus  
on mennä  
markkinoille.”**

## 2. Alustan valinta

- Markkinoilla useita vaihtoehtoja , myös kotimaisia
- Valinta oman tai käytettävissä olevan osaamisen ja tarpeiden mukaan
  - verkkokaupan rakentaminen, osaanko koodata?
  - verkkokaupan ulkoasun muokattavuus?
  - arvioitu ja tavoiteltu kävijämäärä?
  - tarvittavat toiminnallisuudet?



Clover Shop®



Magento®

webnode



## 2. Alustan valinta

- Tee vaatimusmäärittely : mitä tarvitset verkkokaupalta ?
- Maksuton opas verkkokauppa -alustan valintaan :  
[https://www.paytrail.com/opas -verkkokauppa -alustan -valintaan](https://www.paytrail.com/opas-verkkokauppa-alustan-valintaan)
- “Tarve edellä – ei hinta edellä ”



Clover Shop®



Magento®

webnode



# 3. Domain eli verkkotunnus

- Verkkokaupalle täytyy varata domain eli verkkotunnus
- Myydessä Suomeen .fi –domain
- Kansainvälisessä verkkokaupassa ehdottomasti .com -domain
- Kannattaa harkita .com –domainin varaamista .fi –domainin lisäksi joka tapauksessa
- Kustannus vain n. 10-20 €/ vuosi
- Suositeltavaa ostaa palveluntarjoajalta , valikoima on erittäin laaja (esim .Planeetta , Zoner , Shellit , Hostaan jne .)
  - ei kannata valita halvinta, vaan painota valinnassasi nopeutta, turvallisuutta, luotettavuutta ja asiakaspalvelua
  - varmista, että palveluun kuuluu SSL-sertifikaatti



# 4. Verkkokaupan rakentaminen

- Teetkö itse vai ulkoistatko ammattilaiselle ?  
→ verkkokaupan rakentaminen ammattilaisen toimesta n. 1000-2000 €
- Verkkokauppa-alustat mahdollistavat ammattimaisen näköisen verkkokaupan toteuttamisen itse, ilman koodiosaamista
- Jos päätät tehdä itse, siihen kannattaa käyttää reilusti aikaa. Ammattimainen ulkoasu, valikot jne. antavat asiakkaalle ensivaikutelman ja vaikuttavat merkittävästi ostopäätökseen.

**Verkkokauppa vaatii  
jatkuvaa  
kehittämistä.**

# 5. Markkinointi

- Kanavien valinta  
→ mistä tavoitat kohderyhmäsi?
- Suunnitteletko ja toteutatko markkinoinnin itse vai ostatko palveluna kokonaan tai osittain?
- Oman kokemukseni mukaan Facebook ja Google toimivat, kun halutaan myydä. Instagram toimii paremmin brändin rakentamisessa ja tunnettuuden lisäämisessä.
- Testaa, mikä toimii (jatkuva testaaminen, A/B testaus)
- Uutiskirjemarkkinointi: kerää sähköpostilistaa verkkokaupasta  
→ uutiskirjepalveluita mm. Mailchimp

**Panosta  
markkinointiin ja  
brändin  
rakentamiseen.**

# 6. Logistiikka

- Hoidatko tuotteiden varastoinnin ja toimittamisen itse vai ulkoistatko 3PL-kumppanille (Third Party Logistics)?
- Riippuu paljon tuotteesta ja tilausmääristä
- Tilausmäärien ollessa suuri, ulkoistaminen kumppanille voi olla fiksu vaihtoehto
  - säästä aikaa ja rahaa
  - voit keskittyä olennaiseen eli myyntiin ja verkkoliiketoiminnan kehittämiseen
  - asiakastyytyväisyys paranee hyvän kumppanin myötä

**Käytäntö on paras  
opettaja.**

# Kiitos!

Ota yhteyttä:

[teppo.rantaniva@xamk.fi](mailto:teppo.rantaniva@xamk.fi)

050 409 2809



**XAMK**  
PULSE