

SPLETNA PRODAJA IN PLATFORMA ZA UNIKATNE IZDELKE

V nasprotju s fizično trgovino lahko spletno trgovino postavite brez večjih stroškov in v sorazmerno kratkem času. Praktično potrebujete le dve stvari: izdelke, ki jih želite prodajati, in platformo, prek katere bo stekla prodaja.

Prednosti spletne trgovine so:

- nizek začetni kapital,
- nizki stroški vzdrževanja,
- za opravljen nakup vam ni treba biti fizično prisotni (naročila dobivate tudi, ko spite),
- ni čakalnih vrst.



REPUBLIKA SLOVENIJA



EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI SKLAD ZA
REGIONALNI RAZVOJ

1- Spletni nakupi

Statistika pravi, da danes prek spleta redno kupuje že 37 % uporabnikov interneta, 90 % vseh pa je opravilo vsaj en nakup. Število ljudi, ki kupujejo na tak način se letno poveča za 10 %, kar je velik potencial za vse, ki si želijo začeti ali razširiti svoj posel.

Slovenci veliko kupujemo prek spleta, zaupljivi smo do tujih, kaj šele do domačih spletnih prodajaln. Čedalje bolj zaupamo tudi tovrstnemu načinu plačevanju, zato ni čudno, da je plačevanje s kreditnimi karticami in Paypallom v porastu.

SPLETNA PRODAJA IN PLATFORMA ZA UNIKATNE IZDELKE

A najprej se morate seveda odločiti, v kateri niši bi želeli poslovati. Predlagam, da si **izberete bolj ozko nišo**, ki pa je še vedno dovolj široka, da imate dovolj potencialnih strank. Najpomembnejše pri vsem je, da si **izberete nišo, ki vam je pri srcu in na katero se vsaj malo spoznate**. Seveda pa samo to nikakor ni dovolj.

Preden se odločite za prodajo izdelkov, morate narediti **raziskavo tržišča**, da boste vedeli, če je zanimanje za vaše izdelke dovolj veliko, da boste lahko od njihove prodaje lahko normalno živeli. Ena od možnosti analize trga je npr. Marmalead.

Za spletno prodajo seveda **rabite podjetje, ki mora imeti registrirano dejavnost prodaje prek spleta**.

In če se izkaže, da je slovenski trg za vaše izdelke premajhen? Ste že slišali za Etsy?

2- Platforma Etsy

Etsy je bil ustanovljen 2005, da bi zagotovil prostor za prodajo unikatnih izdelkov za umetnike, obrtnike in ustvarjalce. Zrasel je v platformo, na kateri je aktivnih več kot 1,5 milijona ustvarjalcev. Ti svoje izdelke prodajajo na Etsy več kot 21,7 milijonom aktivnim kupcem. Med njimi je čedalje več tudi slovenskih. Ljudje vedno bolj cenijo ročno izdelana, personalizirana darila, kjer se lahko najde tržno nišo. Za posebljena darila so kupci pripravljeni odšteti več.

Na Etsyu lahko prodajate samo ročno izdelane kreacije, ki ste jih izdelali ali oblikovali sami, starine in pripomočke za ustvarjanje. Kaj lahko kupite in prodajate na Etsyju?

- **NAKIT IN DODATKE:** ogrlice, uhane, zapestnice, pa tudi vrečke in torbice ...

SPLETNA PRODAJA IN PLATFORMA ZA UNIKATNE IZDELKE

- **OBLAČILA IN OBUTEV:** kot so obleke, majice, vrhovi in jopiči, pa tudi čevlji ...
- **DOM IN ŽIVLJENJE:** predmeti, kot so blazine, vaze, odeje, posteljnina, izdelki za kopanje in pripomočki za hišne živali.
- **POROKA IN ZABAVA:** od zabav za zabave do koruz, poročnih okraskov in personaliziranih daril.
- **IGRAČE IN ZABAVA:** igrače vseh vrst, plus pripomočke, knjige, glasbila in druge zabavne obrti.
- **UMETNOST IN ZBIRATELJSTVO:** grafike, fotografije, slike in druge oblike umetniških del, pa tudi figurice.
- **OBRTNE POTREBŠČINE IN ORODJA:** Vse, kar uporabite za izdelavo lastnih unikatnih predmetov ali izdelkov.
- **VINTAGE PREDMETI.**

3- Kako odpreti trgovino na Etsyu?

Ustvarite Etsy račun, izberite svojo lokacijo in valuto.

Poimenujte svojo trgovino, ki jo boste imeli na platformi Etsy. Ne obremenjujte se preveč z imenom, saj ga boste lahko kasneje še spremenili.

Izberite svoj »banner«. Če ga nimate, lahko izberete tudi med Etsyevimi predlogi.

Določite cene izdelkom. Razmislite, koliko vas stane, da naredite izdelek, v to vključite vse, materiale, čas in opremo za izdelavo. Lahko preverite tudi cene pri konkurenci ali pa vprašate prijatelje.

Dodajte izdelke v svojo trgovino. Slike naj pokažejo lepoto in kakovost vaših izdelkov, zato se potrudite, da bodo res dobre. **Poimenujte izdelke, dodajte opis in oznako.**

SPLETNA PRODAJA IN PLATFORMA ZA UNIKATNE IZDELKE

Izberite način plačila in način plačevanja provizije Etsyu.

Pridružitvev Etsyu je brezplačna, a za vsak produkt, ki ga boste postavili v trgovino, boste plačali 0,18 € (v Etsy trgovini bo to vidno 4 mesece). Ne glede na to, ali se vaš izdelek prodaja ali ne, boste morali plačati to ceno tj. 0,18 €. Poleg tega bo od vsake transakcije odšteti 5 %, kar vključuje tudi poštnino. Npr. izdelek stane 20 evrov, poštnina pa 5 evrov – plačati bo treba 5 % od 25 evrov, tj. 1,25 evrov. Strošek poštnine v vrednosti 5 evrov plača kupec. Če sprejmete plačila prek Etsy Payments, pa bo Etsy ob prodaji izdelka odštel 4 % in 0,30 evrov, za pristojbine za obdelavo plačil.

**Od 4. maja 2020 se prodajalcem zaračunava med 12 % in 15 % za prodajo, ki izvira iz oglasov na Googlu, Facebooku, Instagramu, Pinterestu in Bing.*

Naj ob tem omenim, da morate **v primeru prodaje prek spletne trgovine Etsy postati ATIPičNI DDV ZAVEZANEC.**

4- Kako prodajati na Etsyu?

Odgovornost za svojo trgovino na Etsyju **prevzema vsak prodajalec sam.**

Znanje angleščine je pomembno zaradi dobre informiranosti, učinkovite lastne predstavitve, natančnega opisa prodajnih izdelkov, komunikacije s strankami in sodelovanja na forumih, kar koristi boljši prepoznavnosti trgovine. Pri pisanju besedil se zaradi narave ponujenih izdelkov, ki so ustvarjalnega značaja, pričakuje bolj osebni pristop.

Možno je napisati **osebni profil o sebi in svojem poslovnem etosu**, da se bodo vaše stranke počutile bolj vključene v postopek. To je okrepljeno z zmožnostjo izmenjave sporočil, ki zagotavlja srečo tako vam kot kupcu.

SPLETNA PRODAJA IN PLATFORMA ZA UNIKATNE IZDELKE

Potrebno bo nekaj zagnanosti in predanosti. Zelo pomemben element prodaje prek Etsya so **dobre fotografije, saj te povečajo možnost za prodajo**. Premislite o tem, kakšno ozadje boste izbrali za fotografije ter izdelek poslikajte iz različnih zornih kotov in poslikajte tudi detajle.

Uporabite tudi **merilo**, s katerim boste bodočim kupcem dali vedeti, kako velik je vaš izdelek. Tako boste imeli večji nabor fotografij, ki jih boste lahko naložili v svojo trgovino Etsy. Vaš izdelek pa boste tako lahko pokazali v pravi luči.

Da vas bodo kupci lahko našli na Etsyu, so **zelo pomembni naslov, opis in oznake izdelkov s pravimi ključnimi besedami ...**

5- Še nekaj nasvetov pri prodaji prek Etsya

Redno odgovarjajte kupcem, določite pravila svoje trgovine in opis prodajalca. Tako boste **gradili zaupanje kupcev**. Ljudje pogosto želijo vedeti od koga kupujejo.

Spremljajte tudi Etsyevе bloge in zgodbe prodajalcev, kjer lahko najdete kakšno zamisel zase.

