

**Miksi yli 200 000 000 ihmistä
harrastaa nettikauppaa?**

**Aloita maailman
tuottavin harrastus
jo tänään!**

Tee kauppaa netissä!

- ✓ Löydä parhaat hankintakanavat ja tuotteet
- ✓ Myy kannattavasti ja minimoi riskit
- ✓ Käytä oikeita välineitä ja tekniikoita
- ✓ Kasvata myyntiä omalla maahantuonnilla
- ✓ Markkinoi luovasti ja edullisesti
- ✓ Tee vähemmän, tienaa enemmän!

**Oletko palkansaaja, opiskelija, kotiäiti tai
eläkeläinen ja kiinnostunut LISÄANSIOISTA?
Lue, miksi nettikauppaharrastus
sopii juuri sinulle ja kannattaa **ALOITTA HETI!****

Tee kauppaa netissä!

Kaikki, mitä sinun pitää tietää menestyksekkään nettikauppaharrastuksen aloittamiseksi ja viemiseksi niin pitkälle, kuin ikinä haluat.

Kirjoittanut: Jukka-Pekka Lindén

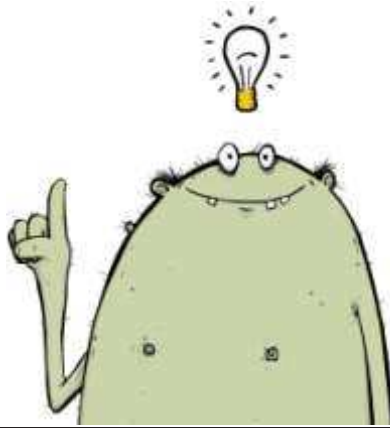
"Minkä kuulet, unohdat. Minkä näet, muistat. Minkä teet, opit".

- Kiinalainen sanonta

Copyright © 2009 Netera Consulting
Kustantaja Netera Consulting
Kannet Jukka-Pekka Lindén
Taitto Jukka-Pekka Lindén
Sähköposti teekauppaa@netera.fi
Nettikauppa www.ostopaikka.com
Painopaikka Juvenes Print
Painos Toinen painos
ISBN 978-952-92-6601-2

Haluan omistaa kirjani erityisesti mahtavalle perheelleni, joka antoi enemmän kuin vain tukensa kunnianhimoiselle kirjaprojektilleni. Rakas Pikkumimmi näki maailman samaan aikaan, kun kirjaani syntyi viimeinen sivu.

Nyt olemme valmiina kohtaamaan maailman!



Paras nettikaupassa myytävä tuote on pieni ja kevyt (edullinen kuljettaa). Tuote on yksinkertainen muodoltaan (helppo ja nopea pakata). Se on kestävä ja yksinkertainen käyttää (mahdollisimman vähän palautuksia). Sitä saa tilattua pieniä määriä (joustava varastohallinta). Sitä eivät myy muut (hyvä myyntivoitto).

Sisällys

Aloita tuottava ja hauska nettikauppaharrastus 18

Johdanto 20

Asetutaan lähtöviivalle

Ota osasi nettikauppaharrastuksen huimasta kasvusta..... 25

Mitä on nettikauppaharrastus? 25

Miksi nettikauppaharrastuksen suosio kasvaa
räjähdysmäisesti? 26

Mitä sinun tulisi tietää nettikaupankäynnistä? 27

Netissä voit olla huippumyyjä 28

Miten hyödyt yrityksen perustamisesta? 32

Lämmittelykierros on nyt tehty

Kaupankäynti liikkeelle 34

Tutustu myyntipaikan toimintoihin 35

Olet vihdoinkin itsesi johtaja ilman paineita 36

Näin pidät tekemisen hauskana 37

eBay-nettihuutokauppa	56
Wholesale-toimittajat	63
Omat kontaktit ulkomaille	65

Miksi Sherlock löytää aina kohteensa?

Valitse myytävät tuotteet huolella	67
Myy aluksi tuotteita, joista pidät ja jotka tunnet	67
Myy pienikokoista ja kevyttä	68
Käytetyn ja uuden tavaran myynnin erot	68
Älä myy ruokaa, romua tai laitonta tavaraa	69
Kiinnitä huomiosi näihin tuotteisiin	70
Kausituotteiden myynti	71

Miten ostajat pysäytetään?

Erotu houkuttelevalla myynti-ilmoituksella	73
Käytä tunnistettavaa tunnusta, symbolia tai logoa	74
Ideoi ostajat pysäyttävä otsikko	75
Kirjoita kiinnostava ja myyvä tuotekuvaus	75
Varmista tietojen kattavuus	78
Kiinnitä huomiota ilmaisuun	81

Pullan tuoksu on aina pettämätön

Näkyvyys tuottaa tulosta	83
Sijoita tuote oikeaan tuoteryhmään	83
Lisää näkyvyyttä ja myy tuotetta useissa sopivissa tuoteryhmissä	84
Varmista, että asiakas löytää tuotteen nettihuutokaupan hakutoiminnolla	85
Hyödynnä huutokaupan maksullisia lisäpalveluja	85

Ilman kuvaa on vain mielikuva

Valokuvauksen taito	87
Kuva kertoo lähes kaiken	87
Valokuvauksessa tarvittavat laitteet ja välineet.....	88
Edellytykset onnistuneelle tuotekuvalle - tausta, sommittelu ja rekvisiitta	91

Kiillotuskone ei ole turha kapine

Hanki kuvankäsittelyohjelma	94
Yleisimmät kuvankäsittelyohjelmat	94
Korosta tuotteen parhaita puolia.....	95
Kasvata myyntitehoa lisä- ja lähikuvilla	96

Osui ja upposi

Hinnoittele tuotteet oikein	99
Määrittele ostajalle sopiva lähtöhinta.....	99
Käytä hintavarausta harkiten	102

Paina liipasinta vasta, kun maalitaulu näkyy

Näin ajoitat huutokauppakohteet	104
Valitse otollisimmat päättymisajankohdat	105
Kokeile eri pituisia huutoaikoja	105
Hyödynnä parhaat myyntiajankohdat	108

Ei voima-, vaan tekniikkalaji

Nettihuutokauppaan soveltuvia myyntitekniikoita	110
"Osta heti"-toiminto.....	110
Ostajien ohjaaminen muihin huutokauppakohteisiin	111

Monen tuotteen huutokauppa.....	112
Kasvavan huutokohteen taktiikka, eli helppoheikki- menetelmä	112
Näin pistät kilpailijaasi paremmaksi	113

Sen pitää olla helpompaa kuin heinän teko

Tee maksaminen asiakkaalle vaivattomaksi... 115

Älä viivytele maksutietojen lähettämisessä.....	115
Yleisimmät asiakkaille tarjottavat maksutavat.....	117

Tyytyväinen kertoo kymmenelle, tyytymätön sadalle

Hoida tuotteen toimitukset mallikkaasti..... 119

Nettimyyjän postitustarvikkeet	119
Yleisimmät asiakkaalle tarjottavat toimitustavat.....	121
Näin ylität asiakkaan odotukset	126

Kaikki alkaa hiiren klikkauksesta

Asiakassuhteen hoitaminen 128

Harjoita menestyksestä asiakasviestintää	128
Nettihuutokaupan palautejärjestelmä - opettele palautteen antamisen ja saamisen taito	133
Kaupankäynti perustuu palaaviin asiakkaisiin.....	135

Joskus keitossa on kärpänen

Selvitä ongelmatilanteet tyylikkäästi 136

Onko asiakas aina oikeassa?	136
Reklamaatiot ja tuotepalautukset	137
Toimi taitavasti ongelma-asiakkaiden kanssa.....	140
Vältä väärinkäsitykset sähköisessä viestinnässä.....	141

Tule hyvä kakku, älä tule paha kakku

Luovuudella maksimoit myyntisi	144
Harrasta mielikuvamyyntiä	144
Ajattele asiakkaat suureen altaaseen	145
Tehosta myyntiä ajattelemalla sitä käänteisesti	145
Automatisoi kaikki mahdollinen	147
Myy sitä, mitä asiakkaasi haluavat ostaa.....	149
Keskity samansuuntaiseen tuotevalikoimaan	150
Sijoita myyntitulot uusiin tuotteisiin	152
Seuraa myyntitoiminnan kehittymistä	153
Hanki lisäapua myyntitoiminnan kasvaessa	155
Hyödynnä keskustelupalstoja	156
Kysy neuvoa muilta nettikauppaa harrastavilta.....	158
Opi lisää nettihuutokauppoja käsittelevistä kirjoista	159

Tavara ei tunne omaa arvoaan

Näin pääset eroon myymättä jääneistä tuotteista	160
Miksi tuote ei mene kaupaksi?	160
Muuta tarvittaessa myyntitaktiikkaasi	161
Joskus aika tekee tehtävänsä	163

Vie harrastus pidemmälle: Perusta oma nettikauppa 164

Kun sato kasvaa, kynnetään suurempi alue

Sinä osaat jo, haluatko vielä enemmän?	166
Miksi juuri sinun kannattaa perustaa nettikauppa?	166
Miten nettikauppa eroaa nettihuutokaupasta?	167

Paras polku ei aina ole lyhyin

Nettikaupankäynnin erilaisia toimintamuotoja 169

Täydennä perinteisten liikkeiden tarjontaa	169
Nettikauppa yrityksen uudeksi myyntikanavaksi	171
Valitse sinulle sopiva nettikaupan toiminta-ajatus	173

Käännetään kivet ja kannot

Pohjatyö ennen nettikaupan avaamista 178

Anna kaupalle paras mahdollinen nimi ja hanki kuvaava verkkotunnus	178
Hanki oma palvelin tai osta palvelintilaa	180
Myynti yrityksen kautta avaa mahdollisuuksia	182
Käytä tilitoimiston palveluja kirjanpidon hoidossa	183

Haluatko tuunata vai puunata?

Valitse tarpeesi täyttävä nettikaupparatkaisu 189

Valmiit nettikaupparatkaisut	189
Itse räätälöitävä nettikauppa	190

Ovi sähköiseen tavarataloon

**Nettikaupan visuaalisella ilmeellä vakuutat,
vaikutat ja valloitat** 196

Ulkoasulla uskottavuutta	196
Kuvamateriaalin hankkiminen	198

Virtuaalinen erotuomari opastaa asiakkaan ostamaan

**Kaupankäynnin toimitusehdoilla teet
ostamisen helpoksi** 202

Nettikaupan tilausohjeet	203
--------------------------------	-----

Asiakkaille tarjottavat maksutavat	203
Asiakkaille tarjottavat toimitustavat.....	205
Toimitusajat ja toimituskulut	206
Ohjeistus palautus- ja takuuasioissa	206

Ssssh... kultahippuja näkyvissä

Löydä parhaat toimittajat ja tuotteet	208
Suomalaiset maahantuojat ja toimittajat	208
Kansainväliset toimittajat.....	212
Alibaba.com - maailmanlaajuinen toimittajien ja jälleenmyyjien kohtaamispaikka	214
Vinkkejä toimittajien ja tuotteiden valintaan	220

Keskity, kontaktoi, kommunikoi

Yhteistyö käyntiin tavarantoimittajien kanssa	224
Valmistaja on yleensä edullisin tarvantoimittaja.....	224
Ensikontakti tavarantoimittajaan ratkaisee	225
Sujuva kommunikointi ulkomaisten toimittajien kanssa	226

Ei pidä juoda purosta, jos voi ammentaa lähteestä

Onnistuneen maahantuonnin perusasioita	233
Mitä maahantuonti on?.....	233
Ostaminen EU-alueelta	234
Ostaminen EU-alueen ulkopuolelta	235

Tunnista ja opi tuntemaan tuntematon

Hallitse kansainvälisiin tilauksiin liittyvät riskit	238
Aloita kaupankäynti testituotteilla ja pienillä tuote-erillä	239
Selvitä toimittajien takuupalautuskäytännöt	241

Älä haali liikaa toimittajia 242

Ilmaiset lounaat on aina maksettava

Yleisimmät kansainväliset maksutavat..... 244

Teille on saapunut lähetys

Ulkomaantilausten toimitustavat ja

kuljetuskustannukset 251

Kuljetus meriteitse 251

Kuljetus lentorahtina 251

Kuljetuskustannukset lisäävät tuotteen hintaa 253

Tuotteet, riviin järjesty!

Tuotteiden varastohallinta 258

Hanki riittävät varastotilat 258

Pidä varastosaldot ajan tasalla 260

Minimoi varastointiriskit 261

Tee yhteistyötä kilpailijoiden kanssa 264

Vain klikkauksen päässä toisistaan

Sähköisen asiakaspalvelun haasteita 265

Asenne ratkaisee myös sähköisessä
asiakaspalvelussa 265

Nettikaupan asiakaspalvelu on pitkälle automatisoitua 266

Nettikauppa avoinna 24/7 - entäpä asiakaspalvelu?.... 269

On helpompaa puhua kuin sanoa jotain

Menesty sähköisillä vuorovaikutustaidoilla 272

Pyri vuorovaikutuksella aina kohti kaupantekoa 272

Asiointi nais- ja miesasiakkaan kanssa	274
Toimi reilusti, mutta älä ala hyväntekijäksi.....	275
Opi sietämään pettymyksen aiheuttamista asiakkaalle	275
Älä suostu kaikkiin asiakkaan vaatimuksiin	277
Pahoittelemisen osaaminen on kultaa	279

Kaikki ovat tietävinään, vain harva osaa toteuttaa

Markkinointi on nettikaupan menestyksen

kriittinen piste	281
Hyödynnä nettihuutokauppoja	282
Suunnittele sähköpostiviestintä, älä spämmää	284
Keskustelufoorumit ja muut yhteisölliset mediat pursuavat asiakkaita	287
Parhaat palveluhakemistot	290
Google AdWords-mainonnalla potkua myyntiin	291
Perinteinen printtimainonta	292
Mikset hyödyntäisi mediaa?	294
Messuille mukaan!	296
Taitavaa tapahtumamarkkinointia.....	296

Kyllä voitontahto keinot keksii

Tehokeinoja myynnin kasvattamiseksi	298
Myy luovasti	298
Perusta uutispalsta.....	299
Aloita kampanjoita.....	299
Käynnistä kilpailuja.....	302
Tehosta tuotekuvauksia	303
Hyödynnä blogeja	304
Myy enemmän kuin olet ajatellut	305
Älä tyydy nykytilanteeseen	307
Luo oma tavaramerkki.....	310
Osta ja myy tuotteita otolliseen ajankohtaan	312

Tieto lisää tulosta

Työkaluja myynnin seurantaan	313
Taulukkolaskentaohjelma riittää aluksi	313
Valmis laskutusohjelma antaa monipuolista tietoa myynnin onnistumisesta	313

Tee vähemmän, tienaa enemmän

Ajankäytön joustavuus on nettikaupan etu	315
Sopeuta nettikauppaharrastus päivärhythmiisi ja tavoitteisiisi.....	315
Tehokkuus vaatii laiskuutta ystäväkseen.....	318

Maailmanpyörämme on tehnyt kierroksen

Innostu, onnistu, uskalla ja unelmoi	319
Motivaation juuret kasvavat onnistumisista	319
Palkitse ja hemmottele itseäsi ja läheisiäsi	320
Uskaliaat unelmat luovat sinulle tilaisuuksia	321
Seikkailu jatkuu - miten tästä eteenpäin?	322

I

**Aloita tuottava
ja hauska
nettikauppaharrastus**

Johdanto

*“Nettikauppaharrastus sisältää niin merkittäviä
mahdollisuuksia, ettei niitä voi sivuuttaa.”*

-Jukka-Pekka Lindén

Onnittelut uudesta aluevaltauksesta! Sinulla on kädessäsi kirja, jonka avulla voit aloittaa tuottoisan nettikauppaharrastuksen jo tänään. Kirja perustuu kokemuksiini, jotka haluan jakaa kanssasi. Havainnollisesti ja käytännönläheisesti.

Olet ehkä palkkatyötä tekevä tai sinulla on mahdollisesti jo omaa liiketoimintaa. Saatat olla opiskelija, kotiäiti pienten lasten kanssa tai virkeä eläkeläinen? Olet joskus harrastanut kirpputoreja tai "myydään"-palstoja ja todennut olevan mukavaa ansaita rahaa vaikkapa myymällä komeroihisi kertyneitä vanhoja tavaroita tai tekemiäsi käsitöitä. Mikä tahansa taustasi onkin, kerron, miksi nettikauppaharrastus sopii juuri sinulle, kuten sadoille miljoonille ihmisille ympäri maailman. Haluan, että saat kirjaani tekemäsi rahallisen ja ajallisen sijoituksen moninkertaisesti takaisin. Harpataan suoraan sinne, mihin olen itse kulkenut lukuisia mielenkiintoisia ja opettavaisia polkuja pitkin. Siirrytään tuottoisan nettikauppaharrastuksen pariin. Kerron sinulle seuraavaksi, miksi tämä kirja on ehdottomasti lukemisen arvoinen.

Aloitin nettikauppaharrastuksen aivan vahingossa. Ihmettelin aikani varastossamme olevien tavarapinojen määrää. Koska tilanpuute oli ainainen ongelma, mietin ankarasti miten pääsisin niistä eroon. Voisin tietenkin viedä ne kirpputorille myytäväksi, käyttää muutaman työstä vapaan viikonlopun seisoskelemalla vetoisessa hallissa ja kускаamalla myymättä jääneitä tavaroita taas varastoon takaisin. Ei kiitos! Täytyy olla helpompi tapa toimia. Silloin mieleeni tuli ajatus, että voisin myydä tarpeettomat tavarat nettiä hyödyntäen. Ensimmäinen askel kohti netti-

Aloita tuottava ja hauska nettikauppaharrastus

kauppaharrastusta oli otettu. Innostukseni kasvoi työskennellessäni suuressa pohjoismaisessa nettikauppaa harjoittavassa yrityksessä. Tehäväkenttäni oli laaja: työskentelin varastossa, logistiikan parissa, postituksessa, kuluttaja-asiakkaiden asiakaspalvelussa, sekä lopulta laajalaisesti yritysmyynnissä. Pääsin seuraamaan toimintaa aitiopaikalta alkaen tuotteiden saapumisesta varastoon. Näin miten ne purettiin, lajiteltiin, kirjattiin tietojärjestelmään, hyllytettiin ja liitettiin tilauksiin. Tämän jälkeen tuotteet paketoitiin ja lähetettiin asiakkaalle. Näiden näkyvien toimintojen lisäksi tutustuin kenties yhteen maailman parhaista nettikaupan toimintoja ohjaavista tietojärjestelmistä.

Palaset alkoivat loksahdella kohdalleen ja aloin vähitellen oivaltaa jotain merkittävää huomattessani, mistä toiminnan kannattavuus syntyi. Suuret tilausmäärät virtasivat asiakkaille melko pienellä työntekijämäärällä. Vaikka liiketoiminta oli suurta ja tehokasta, se ei ollut mitenkään monimutkaista. Päässäni alkoi raksuttaa ajatus: voisiko tämän kaiken tehdä pienimuotoisesti kotona, omalla tietokoneella? Vaatehuone voisi toimia varastona ja keittiön pöytä paketoitipisteenä. Innostuin ajatuksesta ja aloin tutkia mahdollisuutta toteuttaa tuota mielestäni erinomaisista oivallustani. Päätin aloittaa heti ja ryhdyin myymään käytöstä poistuneita tavaroitamme suomalaisessa nettihuutokaupassa, Huuto.netissä. Tutustuin pikkuhiljaa syvemmin tuohon uuteen mielenkiintoiseen ja lisäansioita tuottavaan harrastukseen. Totesin, että nettikauppaan liittyvää kotimaista kirjallisuutta oli tarjolla melko vähän, minkä johdosta tilasin aihetta käsitteleviä kirjoja ulkomailta. Tämä tiedon saamisen puute oli myös eräs syy tämän kirjan syntyyn.

Innostuneena ja monien onnistumisten kautta kehitin myyntitekniikoitani johdonmukaisesti ja aina välillä ihmetellen, kuinka en ollut koskaan aikaisemmin ymmärtänyt tämän mahdollisuuden olemassaoloa. Tekemiseni tuotti tulosta ja johti suurempaan ja kannattavampaan myyntitoimintaan, joka sai suupielet nousemaan ylös myös muilla perheenjäsenillä. Tavara ja raha vaihtoivat omistajaa ja mikä parasta, saatoin tehdä kauppaa kotonani aina silloin, kun se minulle parhaiten sopi. Samalla varastossamme oleva tavaramäärä väheni tehokkaasti.

Nettikaupassa, kuten muussakin kaupankäynnissä on tärkeää tietää, mitä, miten ja kenelle myymme. Kun nämä kysymykset on ratkaistu, on

Aloita tuottava ja hauska nettikauppaharrastus

helpompi edetä. Sinun ei tarvitse olla tietotekniikan asiantuntija voidaksesi tehdä kauppaa netissä. Tarvitaan ainoastaan tietokoneen peruskäytön ja internetin hallintaa. Mitään erikoisosaamista et tarvitse.

Saadaksesi kaupankäynnistä mahdollisimman realistisen kuvan, avaan sinulle oven myös henkilökohtaiseen elämään tämän harrastuksen osalta. Olen pyrkinyt kokoamaan kirjan sisällön käytännönläheiseksi, tosiasioihin sekä kokemuksiini pohjautuvaksi tietopakettiä kaikesta, mitä olen matkan varrella tehnyt, kokenut ja oppinut.

Kerron millaisia tuotteita kannattaa myydä, mistä niitä voi hankkia, sekä miten ja mistä löytyvät netin parhaat myyntipaikat. Käymme kattavasti läpi kannattavan myyntitoiminnan perusteet. Ohjaan sinua kehittämään kaupankäyntiäsi riskittömästi ja tuottavasti. Etenemme tekemisen tasolla porras portaalta. Hyppää siis kyytiin!

Mikäli olet yrittäjä ja harkitset liiketoimintasi laajentamista sähköisen kaupankäynnin alueelle, soveltuu tämä kirja mainiosti myös sinulle. Kerron kuinka rakennat toimivan nettikaupan, löydät uusia tuotteita, mainostat kustannustehokkaasti ja myyt kannattavasti.

Kirjan tavoite

Olen asettanut kirjani tavoitteeksi auttaa sinua ansaitsemaan nettikauppaharrastuksesi avulla lisätuloja, joilla voit vuosittain toteuttaa pari ylimääräistä lomamatkaa, käydä perheesi kanssa useammin ravintolassa syömässä tai lisätä mieluisia harrastuksiasi. Luotan siihen, että keksit lisätuloille myös muuta käyttöä.

Aloitetaan siis yhdessä tavoitteemme toteuttaminen ja matka uuteen harrastukseesi, olethan vielä mukana?

Näin etenemme

Käymme kirjan alussa läpi nettihuutokaupoissa tapahtuvaa kaupankäyntiä. Tutkimme mihin kannattava myyntitoiminta perustuu, löydämme myyntiin potentiaalisia tuotteita ja laitamme myynnin rattaat pyörimään. Etenemme vaiheittain kohti oman nettikaupan perustamista, josta kirjan loppuosa kertoo. Tulet jatkossa myymään menestyksekkä-

Aloita tuottava ja hauska nettikauppaharrastus

käästi tuotteita ihan omassa nettikaupassasi. Kyllä! Sitä ennen lähdemme liikkeelle valmiista kauppapaikoista, kuten nettihuutokaupoista, joissa kaupankäynnin perusteisiin on helppo tutustua.

Kirja sisältää ”elävää elämää” -lisäyksiä, joissa viittaa matkan varrella kohtaamiini asioihin arjen näkökulmasta. ”Vinkki”-lisäyksissä kerroin sinulle käytännöllisiä ja tiivistettyjä neuvoja monenlaisiin mahdollisesti kohtaamiisi käytännön tilanteisiin, joissa tarvitaan selkeitä toimintaohjeita. Kirja sisältää niin työelämästä, nettikauppaharrastuksesta, kuin muualtakin saamiani myyntitekniikan oppeja joita olen lisännyt aina, kun ne ovat sopineet mielekkäästi asiayhteyteen.

Voit käyttää kirjaa myös nettimyyntitoimintoihin liittyvänä hakuteoksena, josta voit harrastuksesi edetessä poimia sinua kiinnostavat osiot.

Kirjani kertoo sinulle havainnollisesti ja todenmukaisesti ensimmäisestä vuodestani nettikaupan parissa. Se ei tule kertomaan ”Amerikan malliin”, kuinka tulla hetkessä miljonääriksi laittamatta tikkua ristiin, mutta se antaa sinulle mahdollisuuden ansaita lisätuloja merkittävänsikin summan vuosittain. Ylärajaa ei ole.

Taustani

Olen 34-vuotias perheellinen mies. Minulla on avovaimo ja kolme lasta. Työskentelen myyntipäällikkönä dokumentinhallintaohjelmiston parissa keskisuuressa suomalaisessa yrityksessä. Asiakkainani on merkittäviä suomalaisia ja kansainvälisiä yrityksiä monelta toimialalta.

Kiitoksen sanat

Ihanalle, minua kannustavasti tukeneelle avovaimolleni, joka saattoi sisäisen universumini järjestykseen ja auttoi suuresti kirjan rakenteen muokkauksessa. Kiitän myös rakkaita lapsiamme, jotka useimmiten uskoivat puhetta: ”Isiä ei saa nyt häiritä, isi kirjoittaa!” sekä muulle perheelleni lujasta uskosta kykyihini kirjoittajana!

Lämpimät kiitokset myös Hannulle ja Tuijalle, jotka jaksoivat kerta toisensa jälkeen olla kriittisiä tekstiäni kohtaan. Mieleeni jäi erityisesti

Aloita tuottava ja hauska nettikauppaharrastus

pitkät puhelinkeskustelut ja hauskat kommentit, joita kirjoititte lähettämiini tekstivedoksiin. Koin myös pelastuksen ”pilkkutaudista”, jonka suhteen lupaan parantaa tapani.

Jukka-Pekka Lindén

Asetutaan lähtöviivalle

Ota osasi nettikauppaharrastuksen huimasta kasvusta

"Ainoa tie kannattavaan kaupankäyntiin on myyminen."

- Jukka-Pekka Lindén

Mitä on nettikauppaharrastus?

Kerron seuraavaksi muutamia syitä, miksi pidän nettikauppaharrastuksen aloittamista suositeltavana kenelle tahansa.

- ✓ Nettikauppaharrastuksen voi aloittaa heti
- ✓ Aloittaminen on edullista (miltei ilmaista)
- ✓ Ei ole työaikoja, joten voit harrastaa silloin, kun se sinulle sopii
- ✓ Voit harrastaa kaikkialla, mistä löytyy internet-yhteys
- ✓ Sinulla ei tarvitse olla kokemusta myyntitoiminnasta
- ✓ Voit harrastaa nettikauppaa pyjamassasi tai lempiverkkareissasi
- ✓ Saat harrastuksesta taloudellista hyötyä
- ✓ Harrastus voi auttaa sinua etenemään urallasi
- ✓ Harrastus voi muuttaa elämäsi positiiviseen suuntaan
- ✓ Opit uutta ja saat onnistumisen tunteita

Tiesitkö, että...

30 % 16-29 vuotiaista internetin käyttäjistä on ostanut käytettyjä tavaroita internetin tavarapörseistä vuonna 2008. Samasta ikäryhmästä 22 % on myynyt tuotteita tai palveluja internetin tavarapörseissä. 95 % ikäryhmästä on etsinyt internetistä tietoa tavaroista tai palveluista tutkitulla ajanjaksolla.

(Lähde:

http://www.tilastokeskus.fi/til/sutivi/2008/sutivi_2008_2008-08-25_tie_001.html)

Miksi nettikauppaharrastuksen suosio kasvaa räjähdysmäisesti?

Nettikauppaharrastuksen aloittamiseen on tällä hetkellä paremmat edellytykset kuin koskaan. Suomessa on moniin maihin verrattuna hyvä tulotaso sekä suuri nettikaupoissa ostoksia tekevien osuus kansalaisista.

Yksityisten kansalaisten nettikauppaharrastus on kasvanut vauhdilla. Syykin on yksinkertainen. Ihmiset haluavat ostaa ja myydä mahdollisimman helpolla tavalla vaikkapa kotisohvalla istuen. Harrastuksen suosiosta kertoo maailmanlaajuisen eBay-nettihuutokaupan (www.ebay.com) yli 200 miljoonaa käyttäjää sekä suomalaisen Huuto.net (www.huuto.net) palvelun lähes 1,4 miljoonaa käyttäjää. Suomessa on lisäksi tuhansia pieniä ja suuria nettikauppoja. Kyse ei siis ole mistään näpertelystä, vaan toiminnasta, joka voi muuttaa myös sinun elämäsi mukavalla tavalla.

Hyviä tuotteita löytyy läheltä

käsityöt ovat menneet kaupaksi. Itse valmistamiimme tuotteisiin liittyy yleensä muita tuotteita suurempi tunneside, minkä johdosta saatamme hinnoitella tuotteet hieman yläkanttiin. Kukapa haluaisi luopua kättensä töistä liian halvalla! Ostajan näkökulmasta käsityömme kilpailevat muiden markkinoilla olevien tuotteiden kanssa ja hän arvioi hinnan tämän perusteella. Mikäli siis myyt käsitöitä, tarkista minkälainen hintataso vastaavilla tuotteilla on sen hetkisillä markkinoilla. Muista myös, että omaan tuotantoon liittyy ajankäytöllisiä haasteita, jolloin voit myydä vain sen verran, kun ehdit tuotteita valmistamaan. Käytettävissä oleva aika siis asettaa myynnille tietyt rajat.

Sukulaisten, ystävien ja naapureiden käytetyt tavarat

Vieraillessasi sukulaisten, ystävien tai naapureiden luona kerro harrastavasi nettikauppaa ja myyväsi käytettyä tavaraa. Voit myös tarjoutua myymään heiltä käytöstä poistuneita tai vanhentuneita tavaroita. Useimmilla on varastoissaan yllin kyllin ylimääräistä tavaraa, josta he mielellään luopuvat veloituksetta, kunhan joku vain suostuu hakemaan ne pois. Mikäli joukossa on arvokkaampaa tavaraa, voit tarjoutua ostamaan ne kohtuulliseen hintaan. Teet useat henkilöt onnelliseksi, mikäli he voivat luovuttaa sinulle tavaraa, josta ovat halunneet päästä eroon jo pidemmän aikaa, mutta eivät vain ole keksineet, miten! Mikäli haluat välttää rahaan liittyvien riitojen syntymisen, älä sovi myynnistä saatujen tulojen jakamisesta. Mikäli suostut myymään esimerkiksi naapurin tavaraa ja jakamaan siitä saatavan voiton, voi naapuri ajatella, että olet myynyt hänelle tärkeän esineen liian halvalla, jolloin riita on valmis. Vältä kyseisten tilanteiden syntyminen myymällä ainoastaan ilmaiseksi saatuja tai korvausta vastaan hankkimiasi tuotteita. Näin saat pitää voiton, eikä siihen ole muilla sanomista.

Poistomyynnit

Poistomyynnit sijoittuvat yleensä tuotteen myynti- ja sesonkikauden loppuun, joita ovat Suomessa kesä-heinäkuu ja joulutammikuu. Poistomyynnillä kauppiaat haluavat varmistaa, ettei vanhoja tuotteita jää va-

Hyviä tuotteita löytyy läheltä

rastoon. Amerikkalaiset kotiäidit ostavat WalMartista edullisia poistotuotteita myydäkseen ne edelleen eBay-nettihuutokaupassa. WalMartin myymälöitä ei ole jokaisessa kadunkulmassa, eli jälkimarkkinoilla liikkuu paljon potentiaalisia ostajia. Esimerkiksi urheilutarvikkeita voi saada poistomyynneistä jopa 70 % alennuksella.

Koska kaikki ostajat eivät hyödynnä samoja poistomyynntejä, voit tehdä niistä hyviä löytöjä. Mikäli hankit tuotteita poistomyynneistä ja myyt eteenpäin, varmista, että ostat pääsääntöisesti laadukkaita merkkituotteita, joilla on markkinoilla vakiintunut hintataso. On helpompi myydä kesän tenniskauden alussa joulumyynnistä 50 % alennuksella hankkimasi uusi Wilson-tennismaila kuin tuntematon versio. Nettihuutokauppojen ostajat ovat yleensä varsin merkki- ja laatutietoisia, joten merkkituote menee selvästi paremmin kaupaksi.

”Outlet”-myymälät

Outlet-myymälät ovat rantautuneet muutaman viime vuoden aikana Suomeenkin. Myymälöiden ideana on myydä kaupoista poistettuja myymättä jääneitä yksittäiskappaleita, mallikappaleita tai tuotteita, joissa on jokin pieni valmistusvirhe. Tuotteet voivat olla edellisestä sesongista tai konkurssipesästä jäljelle jääneitä. Hinta on usein 20 -70 % tuotteen alkuperäisestä hinnasta. Voit hyödyntää tämänkin vaihtoehdon etsiesi tuotteita myyntiin, kunhan pidät mielessäsi edellisessä kappaleessa mainitut merkki- ja laatuvaatimukset.

Konkurssipesät

Konkurssipesät myyvät tavaraa yleensä suuremmissa erissä. Konkurssimyynnien ilmoituksia löytyy päivälehdistä. Yleensä konkurssipesää hoitaa lakiasiantuntijatoimisto, johon voi olla suoraan yhteydessä ja tiedustella, onko konkurssipesän tuotteita mahdollista ostaa yleisen myynnin ohitse. Konkurssipesän hoitajaa kiinnostaa yleensä vain pesän tyhjenyksestä saatava mahdollisimman suuri hinta. Suuri osa parhaista konkurssipesistä ei tule koskaan yleisiin lehtiin, vaan asiaa hoitavalla lakiasiantuntijatoimistolla on jo etukäteen tiedossaan potentiaalisia ostajia. Uuden konkurssipesän tullessa myyntiin ottaa pesänhoitaja yleensä yhteyttä

Parhaat tuotteet löytyvät usein ulkomailta

Tilatessasi tuotteita wholesale-toimittajalta varmista aina toimituskulut, jotka saattavat nostaa tuotteen lopullista hintaa huomattavasti.

Hyödynnä Myus.com-palvelua

Mikäli selailet amerikkalaisten verkkokauppojen, valmistajien tai wholesale-toimittajien sivustoja, saatat törmätä yleiseen ja meidän kannaltamme hankalaan tuotteiden kansainväliseen toimitukseen liittyvään ilmiöön. Valtaosa amerikkalaisista toimittajista ei toimita tuotteitaan maansa rajojen ulkopuolelle ja osa suostuu toimittamaan tuotteet enintään rannikolle, josta ne pitää itse järjestää eteenpäin. Tähän ei yleensä ole mitään lakisäätöistä estettä, mutta Yhdysvaltojen omat markkinat ovat niin suuret, että heillä ei ole pakottavaa tarvetta toimittaa tuotteitaan kansainvälisesti. Sama ilmiö on tuttu myös useissa eBay-nettihuutokaupan kohteissa. Usein käy niin, että löytäessään erinomaisen tuotteen eBay-nettihuutokaupasta, joutuu toteamaan, että myyjä suostuu toimittamaan tuotteen vain kotimaansa rajojen sisällä. Tämä toimituksiin liittyvä ostajan kannalta hankala tilanne on kuitenkin kiertävissä.

Osoitteessa *www.myus.com* voit rekisteröidä käyttöösi yhdysvalloissa sijaitsevan postiosoitteen. Tämän jälkeen pääset tilaamaan tuotteita myös niiltä amerikkalaisilta toimittajilta, jotka eivät toimita tuotteitaan kansainvälisesti. Tuotteet tilataan normaalisti käyttäen toimitusosoitteenä Myus.com-palvelussa luotua amerikkalaista postiosoitetta. Saat palvelulta ilmoituksen, kun sinulle on saapunut paketti heidän varastoonsa. Tämän jälkeen tuotteet lähetetään Myus.com-palvelun toimitushinnaston mukaisesti haluamaasi osoitteeseen. Koska Pohjois-Amerikan sisäiset postitaksat ovat yleisesti erittäin edullisia, on sinulla tätä palvelua käyttämällä mahdollisuus tehdä edullisia hankintoja koko markkina-alueelta.

Parhaat tuotteet löytyvät usein ulkomailta

Vinkki - Näin löydät wholesale-toimittajan oman hankintakanavan.

Usein wholesale-toimittajalta saamasi tuotteet on pakattu samaan laatikkoon, jossa ne ovat tulleet valmistajalta wholesale-toimittajalle. Nyt sinulla on erinomainen tilaisuus selvittää tuotteen alkuperäinen hankintakanava. Älä siis heitä pakkausta pois ennen kuin olet tarkistanut, mitä tietoja siitä löytyy. Mikäli sinua onnistaa, saat käsiisi tuotteen valmistajan tiedot. Tämän jälkeen voit kysellä tuotteita wholesale-toimittajan ohitse suoraan valmistajalta. Saat olla, että pääset ostamaan valmistajalta samoja tuotteita pieninä erinä ja vielä reilusti pienemmällä hinnalla. Koska neuvottelut valmistajien kanssa eivät ole nettikauppaharrastajalle useinkaan yksinkertaisia sivutoimisen myyntitoiminnan luonteesta johtuen, kerron jatkossa, miten käyt onnistuneita neuvotteluja valmistajien kanssa ja pääset ostamaan pieniä eriä tuotteita edulliseen hintaan.

Omat kontaktit ulkomaille

Mikäli sinulla asuu ystäviä tai sukulaisia ulkomailla, kannattaa kysäistä, voisivatko he auttaa sinua nettikauppaharrastuksesi käynnistämisessä. Ystäväsi voi tarvittaessa selvittää paikallisia hankintakanavia ja tuotteen toimittajaan liittyviä tietoja. Tämän lisäksi hän voi postittaa tuotteet sinulle edullisesti esimerkiksi meriteitse. Kannattaa lähteä liikkeelle etsimällä tuotteita internetistä ja selvittämällä ystäväsi lähistöllä sijaitsevien paikallisten valmistajien tai tukkureiden tarjontaa. Mikäli ystävälläsi on aikaa, saattavat paikalliset supermarketit, alennus- ja poistomyynnit olla myös potentiaalisia ostopaikkoja.

Elävää elämää

Eräs tuttavani myi menestyksekkäästi ”Mansikka-Marja” -lastenvaatteita, joita hän osti USA:ssa asuvan ystävänsä kautta, joka osti tuotteet suoraan paikallisesta supermarketista edulliseen hintaan ja lähetti Suomeen. Vaatteet menivät nettihuutokaupassa kuin ”kuumille kiville”, kyseistä tuotemerkkiä kun ei löytynyt vielä tuolloin Suomen markkinoilta. Vaatteet olivat kauniita, käytännöllisiä ja lasten suosiossa, jolloin mm. perheenäidit olivat suuri ostajakunta.

Paina liipasinta vasta, kun maalitaulu näkyy

Näin ajoitat huutokauppakohteet

*"Ajoituksen tulee olla kuin kipinä, joka syntyy kun
piikivi iskee terästä."*

- Japanilainen sanonta

Kerron seuraavaksi, miten arvioit huutokauppakohteille oikean myyntiajan. Myyntiajan pituudesta riippumatta suurin osa huudoista tehdään juuri ennen kohteen sulkeutumista, yleensä sulkeutumista edeltävän viimeisen tunnin aikana. Kaupankäynti siis kiihtyy loppua kohden. Näin ollen 7 päivän pituisesta huutokaupasta 6 päivää ja 23 tuntia kuluu pääosin ilmoituksesi tarkkailuun ja satunnaisiin yksittäisiin huutoihin. Poikkeuksena on tilanne, jossa myyt niin kysytyjä tuotteita, että ne keräävät heti ilmoituksen aktivoituasi suuren määrän huutoja. Mikäli olet onnistunut tuotteen mainostuksessa ja myynti-ilmoituksen laatimissa, voit saada reilusti huutoja koko kohteen aktiivisena olon ajan.

Huutojen ajoittumiselle viimeiselle tunnille on muutamia syitä. Huutajat eivät halua näyttää muille, että ovat kiinnostuneita tuotteesta, joten he odottavat huudon umpeutumishetkeä ja ajoittavat huutonsa hetkeen juuri ennen päättymistä. Syy on yksinkertainen; tuote halutaan ostaa mahdollisimman edullisesti. Vaikka tuotteeseen ei aluksi tulisi lainkaan huutoja, on huutokauppakohteen ”tarkkailijoita” usein paljon ja kilpailu voittavasta huudosta saattaa ennen sulkeutumishetkeä olla hyvinkin kiivasta.

Vinkki - Asiakkaiden lähettämät tarjouspyynnöt

Vaikka nettimyyntiharrastus keskittyy alkuvaiheessa nettihuutokaupassa tehtävään kaupankäyntiin, saatat kuitenkin saada asiakkailta sähköpostiisi erillisiä tarjouspyyntöjä. Vastaa niihin nopeasti. Mikäli asiakas ei vastaa kohtuullisen ajan kuluessa sinulle takaisin (1 vrk), suosittelen, että soitat asiakkaalle. Näin voitte nopeasti sopia asiasta, eikä keskustelu jää pelkän sähköpostiviestinnän varaan. Puhelinkontakti johtaa aina sähköpostiviestintää varmemmin kauppoihin, koska se on henkilökohtaisempi ja sähköpostia enemmän osapuolia sitova kommunikointitapa. Neuvo pätee kaikkeen kaupankäyntiin, josta netti-kauppa ei siis tee poikkeusta.

Ole huolellinen vastatessasi asiakkaiden tiedusteluihin

Saatat saada nettikaupaharrastukseksi edetessä paljon sähköpostiviestejä asiakkailtasi ja sinulle voi tulla tunne, että et ehdi paneutua huolella jokaiseen viestiin. Ennen viestiin vastaamista lue viesti aina kahteen kertaan, jotta ymmärrät täysin, mistä on kyse. Tarkista, että vastauksesi kielellinen ilmaisu on selkeätä. Huolehdi, että vastauksesi ei vaikuta kiireessä tehdyiltä. Lue kirjoittamasi vastaus vielä uudelleen ennen lähettämistä, jotta varmistat, että olet vastannut oikeisiin asioihin.

En halua näillä kehotuksilla aiheuttaa sinulle ylimääräistä työtä, vaan varmistaa, että asiakkaasi saa sinulta aina viestin, joka on huolellisesti ja ajatuksella kirjoitettu. Asiakkaasi voi näin luottaa siihen, että hänet on otettu vakavasti. Tämä koskee sekä sähköposti- että tekstiviestejä. Häntäisesti luetuilla ja vastatuilla asiakasviesteillä saat aikaan ajatus- ja kirjoitusvirheitä, jotka antavat huonon kuvan toiminnastasi. Vaikka se veisi hieman enemmän aikaa, tavoittele viestinnässä huomioivaa ja persoonallista sävyä, joka välittyy asiakkaallesi uskottavana ja selkeänä.

Joskus keitossa on kärpänen

Selvitä ongelmatilanteet tyylikkäästi

”Eivät ihmiset pidä lukua siitä, mitä saavat, vaan siitä, mitä eivät saa.”

- Afrikkalainen sananlasku

Onko asiakas aina oikeassa?

Pyri toimimaan niin, että asiakkaasi tuntee olevansa oikeassa. Tämä ei tarkoita, että sinun pitäisi aina hyväksyä asiakkaasi ehdotukset ja olla mieliksi. Mikäli joudut kiperään neuvottelutilanteeseen, käytä vanhaa myyntitekniikkaa, jota myös Winston Churchill menestyksekkäästi käytti. Siinä otetaan vastapuolen palaute vastaan sellaisena kuin se tulee. Älä lähde tässä vaiheessa kyseenalaistamaan tai hyökkäämään, koska näin toimiessasi vain pahennat tilannetta, asiakas provosoituu helposti ja saat ajettua neuvottelutilanteen umpikujaan. Sen sijaan hyväksy asiakkaan viesti ja kerro se myös asiakkaalle. Näin asiakas tuntee, että ymmärrät häntä. Tämän jälkeen voitkin sitten kääntää tilanteen toiseen suuntaan, eli itsellesi edulliseksi! Ohessa on yksinkertainen esimerkkikeskustelu tekniikan soveltamisesta:

Keskustelu 1.

Asiakas: ”Sinun tuotteesi hinta on aivan liian korkea, joten en halua tilata tuotetta”.

Näin pääset eroon myymättä jääneistä tuotteista

Tavara ei tunne omaa arvoaan

Näin pääset eroon myymättä jääneistä tuotteista

*"Kun vesi peittää pään, on sama onko sitä sata
syltä vai yksi."*

- Persialainen sanonta

Miksi tuote ei mene kaupaksi?

Kun tuotetta on myyty tarpeeksi pitkään, tulee markkinoilla yleensä vastaan myynnin hidastuminen, jopa pitkäaikaisten menekkituotteiden kohdalla. Tämä saattaa johtua seuraavista asioista:

- ✓ Tuote ei ole enää tarpeeksi kiinnostava
- ✓ Myyntiin on tullut uudempi tai parempi versio
- ✓ Kilpailija myy tuotetta edullisemmin
- ✓ Paras myyntiajankohta on muuttunut
- ✓ Tuote on tullut myyntiin perinteisen kaupan hyllylle
- ✓ Myyjä on saanut negatiivista palautetta
- ✓ Tuotteen mainostus on lopetettu
- ✓ Satunnainen myynti-ilmoituksen lukija on lisännyt myynti-ilmoitukseen "killerikommentin", kuten "Tätähän myydään Valintatalossa 10 euroa halvemmalla"

Mikäli sinulle jää hyllyyn huonosti kaupaksi meneviä tuotteita, pyri niistä eroon mahdollisimman nopeasti. Yleisiä myyntitoimintaan liittyviä virheitä on myymättä jääneiden tuotteiden varastointi "pahan päi-

II

**Vie harrastus
pidemmälle:
Perusta oma
nettikauppa**

Kun sato kasvaa, kynnetään suurempi alue

Sinä osaat jo, haluatko vielä enemmän?

Nettihuutokaupasta saatujen kokemusten pohjalta voit laajentaa myyntiharrastustasi omaan nettikauppaan, jossa myyntiin liittyvät perusasiat ovat osittain samoja kuin nettihuutokaupassa. Käymme seuraavaksi läpi ne asiat, joiden suhteen nettikauppa eroaa tähän saakka oppimastamme.

Miksi juuri sinun kannattaa perustaa nettikauppa?

Kaikki ostajat eivät asioi nettihuutokaupoissa, vaan haluavat ostaa tuotteet nopeasti nettikauppojen valikoimista. Laajentaessasi myyntitoimintaasi omaan nettikauppaan, sinun ei tarvitse lopettaa nettihuutokauppaa. Nettikaupalla täydennämme ja laajennamme tähän saakka oppimaamme sekä viemme harrastuksemme astetta pidemmälle. Ja mikä parasta, kasvatamme tuloja.

Tässä muutamia syitä, miksi sinunkin kannattaa perustaa oma nettikauppa:

- ✓ Monipuolisemmat myyntitoiminnot (kilpailut, kampanjat jne.)
- ✓ Enemmän mahdollisuuksia vaikuttaa kaupankäynnin määrään
- ✓ Parempi tuotekohtainen myyntivoitto
- ✓ Pidemmälle viety kaupankäynnin automatisointi
- ✓ Nettihuutokauppaan verrattuna selkeämpi ja pysyvämpi asiakaskunta

Käännetään kivet ja kannot

Pohjatyo ennen nettikaupan avaamista

"Yhden multakorin hukkaaminen pilaa koko yrityksen rakentaa yhdeksän Renin vuori."

- Kiinalainen sanonta

Kirjan ensimmäisessä osassa olemme tarkastelleet myyntitoimintaa nettihuutokauppojen kautta. Tämä on hyvä lähtölaukaus alkuvaiheen kaupankäynnille, koska nettihuutokaupat tarjoavat kaikki kaupankäyntiin tarvittavat työkalut käyttöömmee. Voit tietysti jatkaa kaupankäyntiä nettihuutokaupoissa, mutta jossakin vaiheessa myyntitoiminta voi vaatia laajentamista suurempien tulojen saavuttamiseksi. Tällöin tulee ajankohtaiseksi myös oman yrityksen perustaminen, jollei sinulla jo ole sellaista vaikkapa pöytälaatikossasi.

Seuraavaksi perustamme oman nettikaupan, jonka voi hankkia valmiina kuukausihinnoiteltuna palveluna tai rakentaa itse. Jälkimmäinen vaihtoehto vaatii enemmän tietoteknistä osaamista, mistä johtuen ensimmäinen vaihtoehto on alkuvaiheessa suositeltavampi.

Anna kaupalle paras mahdollinen nimi ja hanki kuvaava verkkotunnus

Hanki nettikaupalle yksilöllinen ja kuvaava verkkotunnus. Tunnus voi perustua yrityksesi nimeen tai muuhun nettikaupan toimintaa kuvaavaan verkkotunnukseen. Verkkotunnukset päättyvät yleensä päätteeseen ”fi” tai ”com”. ”fi”-päätteisen verkkotunnuksen ehtona on, että nimi vastaa Suomessa rekisteröityä yritystä tai sen sivutoiminimeä. Asi-

Sssh... kultahippuja näkyvissä

Löydä parhaat toimittajat ja tuotteet

"Jos haluamasi on kätkössä, kaiva, kunnes löydät sen."

- Vanha sanonta

Maailma on täynnä mielenkiintoisia tuotteita, toimittajia ja välittäjiä. Käymme seuraavaksi läpi, miten löydät parhaat ja nettikauppasi kannalta tuottoisimmat lähteet.

Nettikaupassa myytävät tuotteet ovat yleensä uusia ja niitä hankitaan suoraan valmistajilta, tavarantoimittajilta, maahantuojilta tai välittäjiltä, jotka ovat keskittyneet ammattimaisesti jälleenmyyjille suunnattuun tukkukauppaan. Kuten kirjan alkupuolella totesimme, nettihuutokaupoissa myytävät tuotteet hankitaan yleensä satunnaisia hankintatapoja ja -paikkoja käyttäen.

Kiinalaiset valmistavat suuren osan maailmalla myytävistä tuotteista, edullisesti ja tehokkaasti. Vaikka tuotteen toimittaja olisikin muu kuin kiinalainen, esimerkiksi amerikkalainen, on tuote silti usein valmistettu Kiinassa tai muualla Aasiassa. Tarkastellaan seuraavaksi, miten voit saada tuotteita myyntiin kotimaisten ja ulkomaisten toimittajien valikoimista.

Suomalaiset maahantuojat ja toimittajat

Osa suomalaisista maahantuontiyrityksistä on markkinoilla toimivien vähittäiskauppaketujen omistuksessa. Suuremmilla hankintaerillä

Hallitse kansainvälisiin tilauksiin liittyvät riskit

Aloita kaupankäynti testituotteilla ja pienillä tuote-erillä

"Jos ei tärppee, niin mato säästyy."

- Suomalainen sanonta

Aloitin itse kaupankäynnin nettikaupassani muutamilla tuotteilla, jotka tilasin kiinalaiselta toimittajalta lentorahtina. Pyysin toimittajia aina lähettämään pari testituotetta ennen varsinaista tilausta. Koska en halunnut alkuvaiheessa investoida isoon tuotemäärään, myin testituotteet edelleen heti testattuani ne itse. Tällä tavoin pystyin todentamaan tuotteen menekin heti käytännössä. Mikäli testituotteet tekivät kauppansa, tilasin niitä nopeasti lisää. Näin pystyin minimoimaan omat riskini mm. tuotteen varastoon jäämisen ja toimittajan luotettavuuden osalta.

Vinkki

Tilatessasi testituotteita saatat huomata, että tuotepaketit ja on kohdeltu kaltoin ja niihin on saatettu tehdä mm. viiltoja mattoveitsellä. Joskus toimittajat haluavat näin varmistua, ettei testituotteita myydä eteenpäin. He haluavat myös estää satunnaisten onnenonkijoiden ilmaantumisen. Pyydä toimittajaa pakkaamaan testituotteet huolellisesti. Kerro, että haluat esitellä myös tuotepakettia asiakkaillesi, joten sen on oltava hyvässä kunnossa. Tällä voit välttää testituotteiden pakkausten huonon kohtelun ja voit myydä tuotteet heti eteenpäin.

Testituotteiden ostohinta voi olla kalliimpi normaaleihin tilaustuotteisiin verrattuna. Tämä johtuu siitä, että koetilauksen tuotteita eivät koske vielä määräalennukset, eikä siinä vaiheessa ole vielä välttämättä

Kyllä voitontahto keinot keksii

Tehokeinoja myynnin kasvattamiseksi

”Kärsivällisyys on aasien hyveellisyttä.”

- Ranskalainen sanonta

Myy luovasti

Myynnin edistäminen on jatkuvaa tekemistä, jolla kaupankäyntiä kasvatetaan. Tee myynnin tehostamiseen liittyvät toimet aina hyvissä ajoin ennen kuin on liian myöhäistä. Myynnin tehostamistoimet eivät saa olla vain hätätoimenpiteitä silloin, kun kauppa ei käy. Tiedän erään kultasepäntiikkeen, joka tekee tuloksellista myyntiä. Heillä on ollut vuosikautia loppuunmyynti, remonttimyynti, poistomyynti, kesäale, kaamostyhjennys ja mitä ikinä lieneekin tyhjennyksiä. Heidän viestinsä kertoo asiakkaille, että ”halvalla lähtee”. Tästä syystä myös kauppa käy. Toiset saattavat paheksua myyntitapaa liian opportunistisena. Kyse on kaupankäynnistä, jossa mielikuvat ratkaisevat. Pitää kuitenkin huomata, että kilpailuviranomaiset eivät ehkä pidä vuositolkulla jatkuvista ”loppuunmyynneistä”, eikä asiakasta harhaanjohtava tai peräti valheellinen myynninedistäminen ole tietenkään suotavaa.

Seuraavaksi käsittelen muutamia keskeisiä ja luovia myyntiä tehostavia toimia, joita voit hyödyntää nettikaupassasi. On erittäin tärkeää, että kauppa näyttää asiakkaista ”elävältä” ja että siellä on toimintaa. Olen huomannut, että lähes kaikki havaittavat muutokset nettikaupassa lisäävät asiakasliikennettä ja kauppaa.

Maailmanpyörämme on tehnyt kierroksen

Innostu, onnistu, uskalla ja unelmoi

Motivaation juuret kasvavat onnistumisista

Motivaatio, motivaatio ja motivaatio. Ilman tuota yksinkertaista sanaa ei mikään asia mene eteenpäin. En halua saarnata tehoajankäytöstä tai henkisestä psyykkauksesta mielikuvaharjoituksineen. Olen todennut, että tärkein motivaation lähde syntyy omasta kehitymisestä, onnistumisista ja taloudellisesta hyvästä. Motivaatio tulee testiin silloin, kun et saa tehtyä kauppvoja toivotulla tavalla, asiakkaiden kanssa syntyy ongelmia tai et ehkä löydä hyvin myyviä tuotteita. Tässä vaiheessa ei kuitenkaan ole syytä luovuttaa. On täysin normaalia, että motivaatio on välillä hukassa. Mikäli olet lukenut kirjaani tarkasti, on käytössäsi paljon työkaluja, joiden avulla pääset tilanteessa eteenpäin. Tärkeää tässä harrastuksessa kuten muussakin toiminnassa on pyrkiä välttämään urautuminen. Älä tee asioita aina samalla tavalla. Muuta toimintaasi ja etsi ideoita ympäröivästä elämästä.

Olet nettikauppaharrastuksen alkuvaiheessa myynyt kenties tavaraa, joka on lojunut vuosia nurkissasi. Olet iloinen jo pelkästään siitä, että joku toinen arvosti tavaraa niin paljon, että halusi sen itselleen ja maksoi jopa siitä. Tämän jälkeen kehitit myyntiäsi kirjaani neuvoja hyödyntäen ja huomasit, että ansaitsit kuukauden aikana jo satoja euroja voittoa. Vieläkin tuntui, ettet ole tehnyt juuri mitään, olet vain noudattanut kirjaani ohjeita. Muistele motivaation kadotessa kaikkia onnistumisia ja uusia asioita, joita olet harrastuksen myötä kokenut. Anna itsellesi lupa unelmoida ja katso kehityskaarta kauas eteenpäin. Se, mitä siellä näet, riippuu kaikesta siitä, mitä nyt teet. Koska näet usein edessäpäin mukavia asioita, et oikeastaan tarvitse muuta motivaation lähdeä.

Kauas kantaa, kun itsesi keksit yhä uudestaan

Olen kokenut valtavaa iloa ja nautintoa, että sain kirjoittaa kokemuksistani nettikaupankäynnistä kaikille siitä kiinnostuneille. Huomasin ilokseni kirjoitusprosessin aikana, että pystyin ammentamaan paljon myyntiin liittyviä asioita myös nykyisestä päivätyöstäni, jossa toimin myyntipäällikkönä M-Files-dokumentinhallintaohjelmiston parissa.

Kuka hallitsee tietoa, saa vallan ja ilon tekemiseen

Koska kirjani kertoo rakkaasta harrastuksestani, haluan kertoa sinulle myös pari sanaa päivätyöstäni. Kuten nettikaupankäynnissä, myös dokumentinhallinnassa on kyse yksinkertaisten ja toimintaa tehostavien asioiden tekemisestä oikeiden työkalujen avulla. Nykyinen ja usein sekava yritysten tiedonhallinta muutetaan työntekijöille mielekkääksi ja samalla yrityksen eduksi, liiketoiminnan tulosta kasvattavaksi.

On ollut ilo seurata lukuisten asiakkaideni menestystä, kun he ovat uskaltaneet avata verhot uuteen ja liiketoimintaa kasvattavaan tapaan tehdä asioita M-Files-dokumentinhallintaohjelmiston avulla. Se on poikkeuksetta saanut suopielet ylös, mistä asiakkaani muistavat usein minua kiitoksillaan. Kuten kirjassani, minun roolini on ollut vain alkuvaiheen opastaminen ja asioiden mahdollistaminen. (silmien avaaminen mahdollisuuksille). Kaikki muu on yleensä ollut vain odottamassa "pinnan alla". Olen onnellinen, koska harvassa myyntityössä tätä pääsee kokemaan.

Toivon, että kirjani herättää myös sinun pinnan alla olevan kiinnostuksesi nettikauppaharrastusta kohtaan. Uskon, että sinulla on tässä vaiheessa kirjaani jo vähintään muutamia toteuttamista odottavia ideoita ja ajatuksia.

Voit lähettää minulle sähköpostia osoitteeseen:

teekauppaa@netera.fi

"Nettikauppaa aloitellessani etsin turhaan aihetta käsittelevää, tarpeitani vastaavaa opaskirjaa. Niinpä jouduinkin opettelemaan kaiken itse lukuisista eri tietolähteistä ja testaamaan oppimaani käytännössä, osin yrityksen ja erehdyksen kautta. Kaiken oppimani olen tiivistänyt tähän kirjaan, jonka avulla sinulla on mahdollisuus aloittaa tuottoisa nettikauppaharrastus vaikkapa jo tänään!"

Suomessa on lähes 1,5 miljoonaa nettikaupan harrastajaa ja harrastus kasvaa kaikkialla maailmassa huimaa vauhtia. Tässä kirjassa tarjoan sinulle runsaasti tietoa ja välineitä, joiden avulla voit aloittaa kannattavan nettikauppaharrastuksen ja tehdä sitä miellyttävästi vaikkapa kotoa käsin, silloin kun se sinulle parhaiten sopii. Pehdytän sinut sähköisen kaupankäynnin eri osa-alueisiin ja vaiheisiin, ja paljastan sinulle parhaat vinkit sekä työkalut kohti mukavia lisäansioita.

Johdatan sinut käytännönläheisesti tähän huikeaan harrastukseen, josta sinulla ei tarvitse olla aikaisempaa kokemusta. Etenemme vaiheittain harrastuksenomaisesta omien ylijäämätavaroiden myymisestä aina ammattimaiseen, yritysmuotoiseen nettikauppaan. Kirja soveltuu hyvin myös yrittäjille, jotka haluavat laajentaa toimintaansa sähköisen kaupankäynnin alueelle.

Tämä kirja perustuu useiden vuosien aikana nettihuutokaupoista, "Ostetaan ja myydään" -palstoilta sekä perustamistani nettikaupoista saamiini kokemuksiin ja onnistumisiin. Työskennellessäni suuressa kansainvälisessä nettikauppaa harjoittavassa yrityksessä sain käsiini tuottavan nettimyynnin salaiset reseptit, jotka haluan nyt jakaa kansasi.



Jukka-Pekka Lindén kehittää suomalaisten ja monikansallisten yritysten tiedonhallintaa myyntipäällikkönä it-alan yrityksessä. Hänen asiakkanaan on merkittäviä ja tunnettuja alansa edelläkävijäyrityksiä.

ISBN 978-952-92-5822-2



9 789529 258222