

# **Veriga aktivnosti za uspešno spletno prodajo - primer Emka.si**

**Lojze Bertoncelj,  
Mladinska knjiga Založba, d.d.  
spletne knjigarne Emka.si, Svetknjige.si, Ciciklub.si  
spletni portal Mladinska.com**

**7. Marketinški Fokus  
Ljubljana, Hotel Lev, 3. april 2003**

# Prodaja

## - pomembna izhodišča (4P+2P)

- knjige, revije, knjižni klubi
- 6 milijard prometa letno
- razviti »ljudje« in procesi direktnega trženja - 70% direktno strankam
- razvita LASTNA informatika in logistika
- lastni mediji

# Spletna prodaja

## – virtualni svet

- kanibalizem lastne fizične prodaje
- prodaja na račun konkurence
- prodaja na račun substitutov
  
- MKZ 2003: 1% ali 60 mio SIT

# Uspešna spletna prodaja – donosnost

- Logične zahteve po donosni prodajni poti
- Neto 30% od 60 mio SIT = 18 mio SIT za razvoj, spletne urednike in tržnike
- ??? Koliko slovenskih podjetij ima:
  - prave izdelke in velik obseg prometa
  - ljudi, procese, informatiko, logistiko
- Za razmislek: tehnika.net, dom.si, merkur.si
- ??? ROI skozi uspešno spletno promocijo
  
- MKZ 2004: najcenejša prodajna pot
- MKZ 2xxx: yy% virtualnega trga založništva in knjigotrštva (20 milijard SIT)

# Aktivnosti za uspešno spletno prodajo – spletno storitev

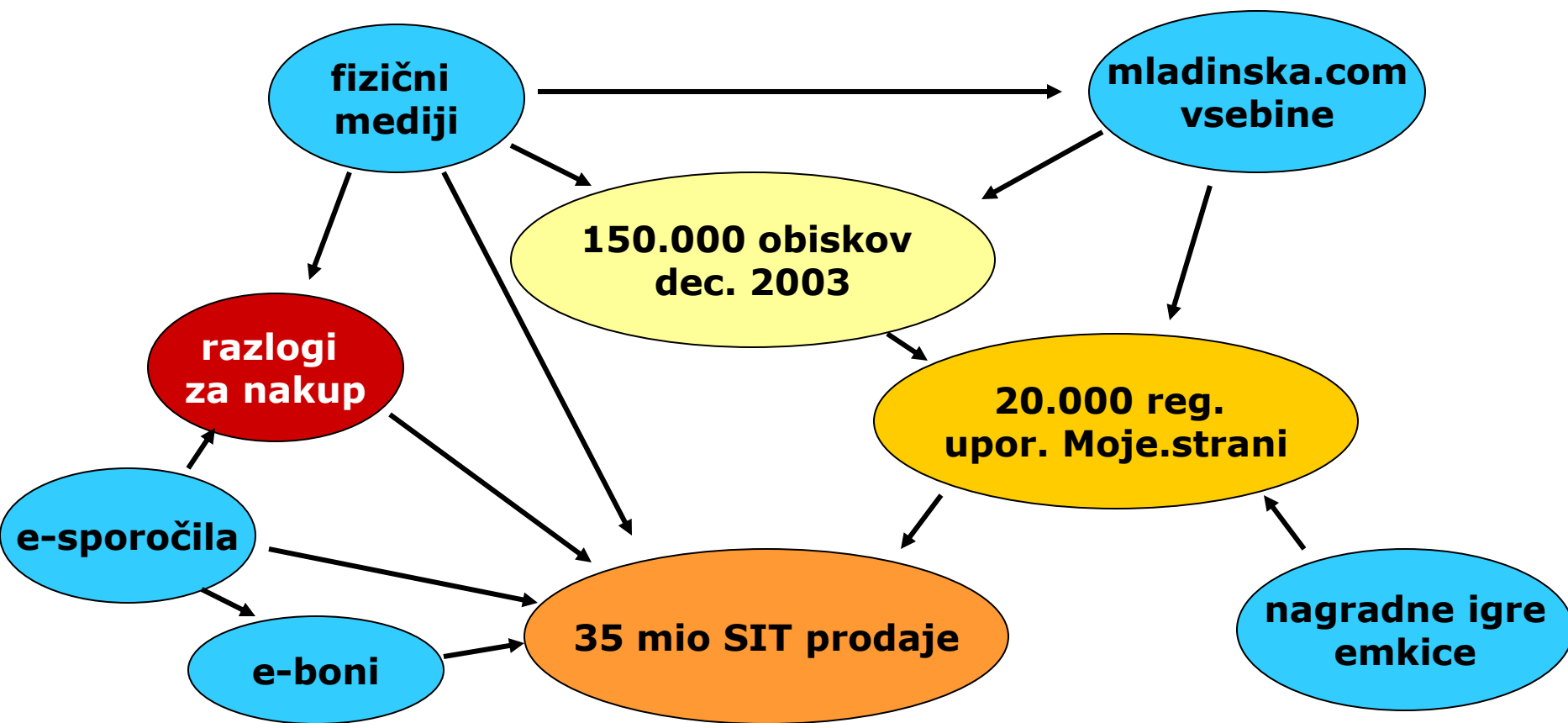
- Higiena spletne storitve (0,5 ČM za svetknjige.si in ciciklub.si)
- Motivacija spletne storitve 1 – fokus
  - Primer Emka.si: 60% ČM za oskrbo ključnih razlogov za nakup
  - Ilustrirana enciklopedija živali, Slovenski veliki leksikon, Moja družina, Turistika, Novo leto 2003/2004
  - WII FM
- Motivacija spletne storitve 2 – CRD (30R):
  - Obiskovalec – uporabnik – kupec – ponovni kupec (AIDAS)
  - CRM ali RMbyC

# Aktivnosti za uspešno spletno prodajo – spletno storitev

- Motivacija spletne storitve 3 – orodja:
  - Oglaševanje, vsebine, nagradne igre, e-boni, e-mailingi, program zvestobe ...
  - Ob pravem času na pravem mestu s pravim orodjem
- Motivacija spletne storitve 4 – parjenje stranke z izdelkom:
  - B2C -> B+C
  - Mladinska.com: beremo, raziskujemo, moja družina
- Motivacija spletne storitve 5, 6, 7... – pozitivna uporabniška izkušnja !!!!!

# Veriga aktivnosti za uspešno spletno prodajo

– ključni faktorji uspeha.



# Hvala in na-klikanje:

- [www.emka.si](http://www.emka.si)
- [www.svetknjige.si](http://www.svetknjige.si)
- [www.ciciklub.si](http://www.ciciklub.si)
- [www.mladinska.com](http://www.mladinska.com)
- [www.veselasola.net](http://www.veselasola.net)
- [www.cicido-on.net](http://www.cicido-on.net), [www.ciciban-on.net](http://www.ciciban-on.net),  
[www.pil-on.net](http://www.pil-on.net), [www.pilplus-on.net](http://www.pilplus-on.net),  
[www.gea-on.net](http://www.gea-on.net)
- [www.ostale.nase.strani.na.spletu](http://www.ostale.nase.strani.na.spletu)