



Co-funded by
the European Union

2024-2-LV01-KA210-ADU-000293470



Συγχρηματοδοτείται
από την Ευρωπαϊκή Ένωση

2024-2-LV01-KA210-ADU-000293470

*CrafDi: Ψηφιακή Χειροτεχνία: Γέφυρώνοντας
τους Τέχνίτες με τις Παγκόσμιες Αγορές*



ΟΔΗΓΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ



Συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Οι απόψεις και οι γνώμες που εκφράζονται είναι όμως αποκλειστικά του συγγραφέα ή των συγγραφέων και δεν αντικατοπτρίζουν απαραίτητα εκείνες της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του ιδρύματος Αναπτυξης Εκπαίδευσης εδώ - VΙΑΑ), Ούτε η Ευρωπαϊκή Ένωση ούτε η χορηγούσα αρχή (VΙΑΑ) μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνες για αυτές.



1. Εισαγωγή: Βασικά στοιχεία του Ηλεκτρονικού Εμπόριο και Επισκόπηση του Πλατφόρμες

Το ηλεκτρονικό εμπόριο αναφέρεται στην αγορά και πώληση προϊόντων και υπηρεσιών μέσω του διαδικτύου και έχει αναπτυχθεί ραγδαία τα τελευταία χρόνια, αποτελώντας ένα βασικό κανάλι πωλήσεων για τις επιχειρήσεις. Με την άνοδο της ψηφιοποίησης και την ευρεία πρόσβαση στο διαδίκτυο, οι καταναλωτές έχουν μετατοπίσει τις αγοραστικές τους συνήθειες σε διαδικτυακές πλατφόρμες, καθιστώντας επιτακτική την ανάγκη για τις επιχειρήσεις να δημιουργήσουν μια διαδικτυακή παρουσία. Στη σημερινή ταχέως εξελισσόμενη ψηφιακή εποχή, το ηλεκτρονικό εμπόριο επιτρέπει στις επιχειρήσεις να προσεγγίζουν τους πελάτες πιο εύκολα και παγκοσμίως. Τα βασικά πλεονεκτήματα περιλαμβάνουν... ο ικανότητα να πουλάτε 24/7, εξοικονόμηση σε φυσικός κατάστημα κόστος, και ο χρήση εργαλείων ψηφιακού μάρκετινγκ που βελτιώνουν την εμπειρία του πελάτη. Μια αξιόπιστη υποδομή ηλεκτρονικού εμπορίου αποτελεί τον ακρογωνιαίο λίθο μιας επιτυχημένης επιχείρησης και περιλαμβάνει ασφαλή συστήματα πληρωμών, ομαλές διαδικασίες εφοδιαστικής και ισχυρή διαχείριση πελατειακών σχέσεων.

1.1. Ο Ανάπτυξη του Ηλεκτρονικού Εμπόριο

Το ηλεκτρονικό εμπόριο εμφανίστηκε στα μέσα της δεκαετίας του 1990 με την έναρξη της χρήσης του διαδικτύου για εμπορικούς σκοπούς. Αρχικά, μόνο ένας περιορισμένος αριθμός επιχειρήσεων ασχολούνταν με ηλεκτρονικές πωλήσεις, αλλά σήμερα, εταιρείες που κυμαίνονται από μικρές επιχειρήσεις έως μεγάλες μάρκες επωφελούνται από τις ευκαιρίες που προσφέρει το ηλεκτρονικό εμπόριο. Η πρόοδος των τεχνολογιών κινητής τηλεφωνίας, η επιρροή των μέσων κοινωνικής δικτύωσης και οι καινοτομίες στα συστήματα πληρωμών έχουν συμβάλει στην ταχεία ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου.





1.2. ΚΥΡΙΟΣ ΠΛΑΤΦΟΡΜΕΣ

Εκεί εκτάριο διάφορες πλατφόρμες διαθέσιμες για επιχειρήσεις που επιθυμούν να ασχοληθούν με το ηλεκτρονικό εμπόριο. Κάθε μία προσφέρει διαφορετικά χαρακτηριστικά και πλεονεκτήματα. Ορισμένες από τις πιο αξιοσημείωτες πλατφόρμες περιλαμβάνουν:

1. Το Etsy είναι μια αγορά ειδικά σχεδιασμένη για την πώληση χειροποίητων προϊόντων, vintage αντικειμένων και Είδη τέχνης. Ιδανικό για τεχνίτες και καλλιτέχνες, το Etsy παρέχει πρόσβαση σε ένα έτοιμο κοινό. Ωστόσο, τα υψηλά ποσοστά προμηθειών του μπορούν να αυξήσουν το κόστος.

2. Shopify

Το είναι ένα φιλικό προς το χρήστη πλατφόρμα ότι επιτρέπει εσείς να δημιουργώ το δικό σας ηλεκτρονικό κατάστημα. Κατάλληλο για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, προσφορές εκτενής επιλογές προσαρμογής. Αυτό πλατφόρμα είναι ιδανικό για επαγγελματίας επιχειρήσεις κοιτάζοντας να προσφέρει μια ευρύτερη γκάμα προϊόντων. Είναι δημοφιλές για το φιλικό προς το χρήστη περιβάλλον εργασίας του και τα προσαρμόσιμα θέματά του. Ωστόσο, οι μηνιαίες χρεώσεις συνδρομής μπορούν να αποτελέσουν εμπόδιο εισόδου

3. WooCommerce Το είναι ένα ανοιχτού κώδικα ηλεκτρονικό εμπόριο πρόσθετο αναπτύχθηκε για ιστότοπους που βασίζονται στο WordPress, προσφέροντας πλεονεκτήματα όσον αφορά την ευελιξία και την επεκτασιμότητα. Δίνει τη δυνατότητα στους χρήστες να πλήρως προσαρμογή τους πλατφόρμα. Ωστόσο, το απαιτεί τεχνικός γνώση και Μάιος εμπλέκω επιπλέον κόστος όπως ως φιλοξενία.

4. Instagram Προμήθεια

Πωλήσεις προϊόντων Itenablesdirect μέσω της πλατφόρμας κοινωνικής δικτύωσης Instagram, καθιστώντας το ένα αποτελεσματικό κανάλι πωλήσεων για οπτικά προσανατολισμένους προϊόντα. Είναι ιδιαίτερα αποτελεσματικό για την πώληση προϊόντων που βασίζονται σε οπτικό περιεχόμενο και προσφέρει το πλεονέκτημα της προσέγγισης πελάτες απευθείας διά μέσου μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Ωστόσο, ενδέχεται να υπάρχουν περιορισμοί στην οικοδόμηση μακροπρόθεσμων μάρκα επίγνωση και καθιέρωση ένα ανεξάρτητη πελατειακή βάση.





2. ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑΣ Η ΟΠΟΙΑ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ ΘΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΠΡΟΤΙΜΗΘΕΙ ΚΑΙ ΓΙΑΤΙ;

2.1. ΤΙΜΗ ΑΝΑΛΥΣΗ (Etsy, Shopify, WooCommerce ve Instagram Stores)



Platform	Initial Cost	Transaction Fees	Monthly Fees Free to Open a
Etsy	Low	6.5% Transaction Fee per Sale	
Shopify	Moderate	%2,9 + 0,30\$ Transaction Fee per Sale	
WooCommerce	Low	No fees	
In stagram Μαğazaları	Low		



2.2. TARGET AUDIENCE ANALYSIS

ETSY

Customers interested in handmade, vintage, and unique products.

ΨΩΝΙΣΤΕ

Businesses aiming to build their own brand and offer a wide range of products.

WOOCOMMERCE

Επιχειρήσεις που αναζητούν ευελιξία με ιστότοπους που βασίζονται στο **WordPress** και διαθέτουν τεχνικές γνώσεις γνώση.

ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ INSTAGRAM

Μάρκες που επιθυμούν να προωθήσουν τα οπτικά προσανατολισμένα προϊόντα τους μέσω των μέσων κοινωνικής δικτύωσης.





2.3. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

ETSY

- ✓ Καθιερωμένη πελατειακή βάση, εύκολη δημιουργία καταστήματος.
- ✗ Υψηλές χρεώσεις συναλλαγών, έντονος ανταγωνισμός.

1

ΨΩΝΙΣΤΕ

- ✓ Εκτεταμένη προσαρμογή, ενσωματωμένα συστήματα πληρωμών.
- ✗ Μηνιαίος δικαιώματα, επιπλέον εφαρμογή δικαστικά έξοδα.

2

WOOCOMMERCE

- ✓ Γεμάτος έλεγχος, επεκτασιμότητα.
- ✗ Απαιτεί τεχνικός γνώση, ευθύνη συντήρησης .

3

ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ INSTAGRAM

- ✓ Ευρύς μεταχειριζόμενος έκταση, οπτικά εστιασμένος εμπορικός.
- ✗ Περιορισμένος κατάστημα χαρακτηριστικά, εξάρτηση επί άλλες πλατφόρμες.

4



3. ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΡΥΘΜΙΣΗ ΚΑΙ ΒΗΜΑ-ΒΗΜΑ ΟΔΗΓΙΕΣ

Ο βασικός βήματα και κλειδί σκέψεις για σύνθεση επάνω προμήθεια επί **Etsy, Shopify, WooCommerce**, και **Instagram** Καταστήματα εκτάριο συνοψισμένο παρακάτω.

ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ

ETSY

Ξεκινήστε τη διαδικασία εγκατάστασης του καταστήματος με Επιλογή «Ανοιγμα» στο Etsy.com/sell από το Etsy.com/sell. Etsy είναι ιδανικό για χειροποίητος και σοδειά προϊόντα.



SHO P I FY

Μπορείτε να ξεκινήσετε με μια δωρεάν δοκιμή 14 ημερών στο Shopify.com.

Shopify προσφέρει ένα ευρύ σειρά του προϊόντα και εκτενής προσαρμογή επιλογές.

WOOCOMMERCE

Εσείς κουτί προσθέτω ηλεκτρονικό εμπόριο λειτουργικότητα να το υπάρχον σας Ιστότοπος WordPress χρησιμοποιώντας WooCommerce, ένα πρόσθετο που βασίζεται σε ο Πλατφόρμα WordPress.

ΙΝΣΤΑΓΚΡΑΜ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ

Μεταβείτε σε μια επιχείρηση Instagram ή Δημιουργός Λογαριασμός και σειρά επάνω σας κατάστημα μέσω του Εμπορίου Διευθυντής . Για λεπτομερές οδηγία, εσείς κουτί αναφέρομαι να πόροι όπως ιστολόγιο . hootsuite.com .





What to Do for an Etsy Store

Before you start selling on Etsy, you need to create a store from scratch. This process takes about 5-10 minutes.

What You Need to Prepare for an Etsy Store Are

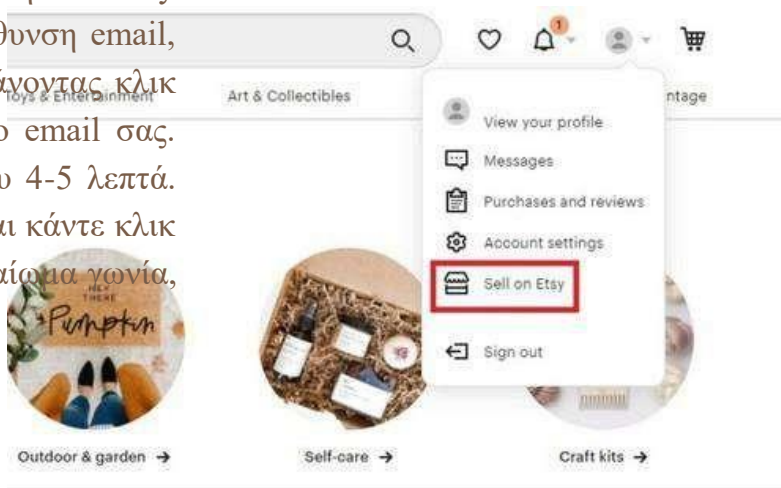
- email address to register with Etsy
- A bank account to use during registration
- A predefined store name (having a store name related to the products you sell helps in building your brand)
- An ID for account verification (such as national ID, driver's license, passport, or residence permit)

If you prepare all these requirements before opening your account, you can complete the account setup process smoothly within about 5 minutes without any issues.

Βήματα να Ανοιχτό ένα Κατάστημα επί Etsy

Συνολικός χρόνος: 5 λεπτά Εγγραφή και πώληση στο Etsy

Αφού εγγραφείτε στο Etsy με τη δική σας διεύθυνση email, πρέπει να επαληθεύσετε τον λογαριασμό σας κάνοντας κλικ στον σύνδεσμο επαλήθευσης που στάλθηκε στο email σας. Αυτή η διαδικασία μπορεί να διαρκέσει περίπου 4-5 λεπτά. Στη συνέχεια, επιστρέψτε στη σελίδα του Etsy και κάντε κλικ στο εικονίδιο του λογαριασμού στο κορυφή δεξιά, και επιλέξτε το κουμπί που λέει "Πωλώ επί Etsy".





Etsy



Store Settings

First, select your store language; choosing English is generally advantageous. Next, you need to select the country where your store is located and choose the currency you will use.

Leaving it as US Dollars will benefit you later when calculating and managing your sales. Finally, Etsy will ask how much time you plan to dedicate to your shop daily. For beginners, selecting "I sell part-time but hope to sell full-time" can be a practical choice. However, none of these options affect your store's performance positively or negatively.

Shop preferences

Name your shop

Stock your shop

How you'll get paid

Set up billing

Shop preferences

Let's get started! Tell us about you and your shop.

Shop language * English

Shop country * Turkey

Shop currency * ₺ Turkish Lira

Which of these best describes you? *

Selling is my full-time job

I sell part-time but hope to sell full-time

I sell part-time and that's how I like it

Other

Turkey | English (US) | \$ (USD)

© 2021 Etsy, Inc. [Terms of Use](#) [Privacy](#) [Interest-based ads](#) [Help Center](#)

Save and continue

Κατάστημα Ονομα

Όταν επιλέγοντας το κατάστημά σας όνομα, χρησιμοποιώντας λέξεις-κλειδιά συγγενών να ο προϊόν κατηγορίες εσείς πωλώ βοηθάει στη δημιουργία η επωνυμία σας περισσότερο αξιομνημόνευτος να πελάτες. Ωστόσο, αυτή η επιλογή είναι εντελώς μέχρι και εσύ, και έχεις η ελευθερία να επιλέξετε οποιοδήποτε όνομα θέλετε.

Shop preferences

Name your shop

Stock your shop

How you'll get paid

Set up billing

Name your shop

Choose a memorable name that reflects your style.

denememagazasi

Check availability

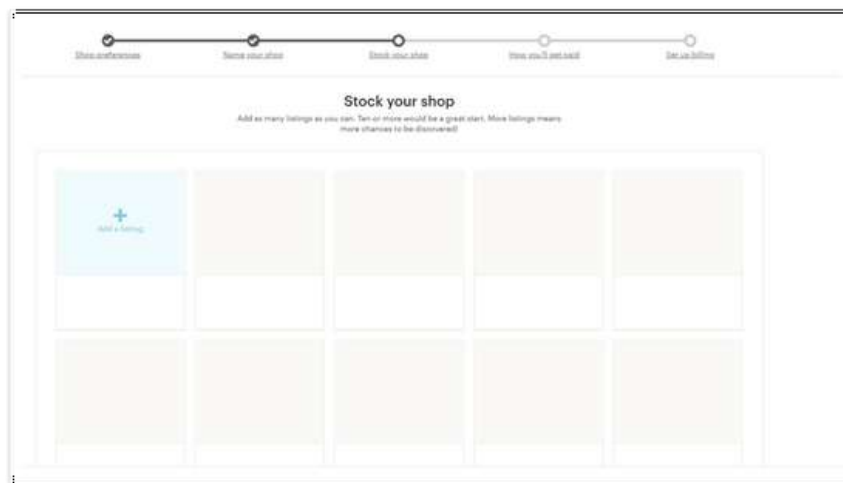
Turkey | English (US) | \$ (USD)

© 2021 Etsy, Inc. [Terms of Use](#) [Privacy](#) [Interest-based ads](#) [Help Center](#)



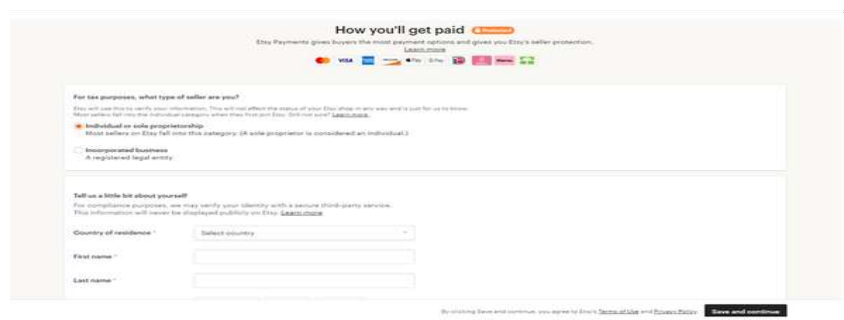
Adding a Product Listing

In this section, you can add a product listing by using an existing product you have on hand to practice and get familiar with the process. When creating your listing, aim to make it detailed and well-crafted to increase its success and appeal to buyers.



Πληρωμή Επιλογές

Όταν άθροιση πληρωμή επιλογές, εσείς κουτί επιλέγω είτε το δικό σου λογαριασμός είναι ένα άτομο ή ένα επιχείρηση λογαριασμός. Αν εσύ έχω ένα φόρος απαλλαγής πιστοποιητικό, εσείς κουτί χρήση το να περιορίζω ο επιτροπή δικαιώματα ότι Etsy ταρίφα. Σημείωμα ότι δεν χρειάζεται να καθιερώσεις μια εταιρεία για να λάβει πιστοποιητικό απαλλαγής από τον φόρο.





Co-funded by
the European Union

2024-2-LV01-KA210-ADU-000293470

Sign Up

First things first: Let's sign up. It couldn't be easier. Go to the Shopify homepage, enter your email address, and click the green "Start free trial" button.

Shopify
Επιχειρηματική
Πλατφόρμα



Anyone, anywhere,
can start a business

Try Shopify free for 14 days, no credit card required. By entering your email, you agree to receive marketing emails from Shopify.

Να πάρει Ξεκίνησε με Shopify:

Όλοι χρειάζεστε ένα e-mail διεύθυνση. Shopify δεν προσφέρει πλήρως δωρεάν σχέδιο (ο οποίος είναι συνηθισμένο αναμεταξύ εμπορικός δικτυακός τόπος οικοδόμοι), αλλά το κάνει προμηθεύω ένα 14 ημερών δωρεάν δίκη. Αυτό σας δίνει ένα ευκαιρία να εξερευνώ ο πλατφόρμα και αποφασίζω αν ταιριάζει στις ανάγκες σας. Δεν χρειάζεται να εισαγάγετε τα στοιχεία της πιστωτικής σας κάρτας μέχρι να έτοιμος να βγει ζωντανά.

Όλα όσα έχετε Το μόνο που έχετε να κάνετε είναι να εισάγετε το email σας, να δημιουργήσετε έναν κωδικό πρόσβασης και επιλέξτε ένα όνομα για το κατάστημά σας. Αυτό το όνομα θα γίνονται την προεπιλεγμένη διεύθυνση URL του καταστήματός σας (π.χ., mystore.myshopify.com). Δεν μπορείτε να την αλλάξετε αυτήν την προεπιλεγμένη διεύθυνση URL αργότερα, αλλά μπορείτε να αγοράσετε ένα έθιμο όνομα τομέα μετά (και εσύ πιθανώς θα έπρεπε), άρα μην αγχώνεσαι πολύ σχετικά με την επιλογή ο τέλει όνομα στο αυτό το στάδιο.



Shopify



Just a Few Short Questions, and That's It!

The Shopify sign-up process is quite short. In the next step, Shopify will ask for a bit more information about you, including your name, address, country, and contact number. You'll also be asked a few questions about your products. It's important to be as clear and specific as possible, as this helps Shopify tailor your storefront to the type of products you're selling. If you're just exploring, you can simply select "I'm just browsing" from the dropdown menu.

Step 1 of 2 Tell us a little about yourself

We'll help you get started based on your responses

Are you already selling?

Please choose one...

- I'm just playing around
- I'm not selling products yet
- I'm selling, just not online
- I sell with a different system

Which industry will you be operating in?

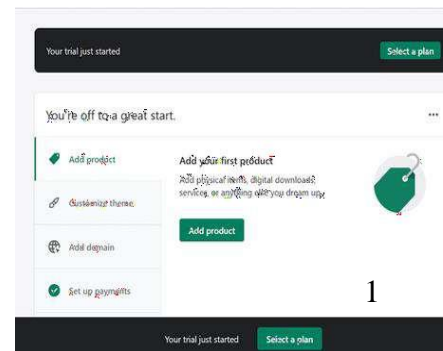
Please choose one...

Are you setting up a store for a client?

Yes, I'm designing/developing a store for a client.

Μια φορά έχεις εισήλθε αυτό πληροφορίες, σας εγγραφή είναι πλήρης!

Εσύ θα είναι ληφθεί ευθεία στο δικό σου Shopify ταμπλό. Εδώ θα δημιουργηθεί και θα διαχειριστεί το ηλεκτρονικό σας κατάστημα. Από εδώ, μπορείτε να προσθέσετε προϊόντα, να διαχειριστείτε παραγγελίες, να ορίσετε τιμές αποστολής, να εγκαταστήσετε εφαρμογές και να χειριστείτε όλα τα υπόλοιπα που σχετίζονται με τη λειτουργία του ιστότοπού σας. Παίρνω μερικοί φορά να ματιά γύρω και παίρνω οικείος με τα διαφορετικά στοιχεία — θα περνάτε πολύ χρόνο εδώ.





Shopify



Choose a Theme and Customize Your Shopify Store Now comes the fun part! It's time to unleash your creativity on your Shopify store design. To get started, click "Customize theme" from your dashboard. From there, you can either customize the default theme suggested by Shopify or select a new theme.

Like most website builders, Shopify offers a library of over 70 templates (referred to as "themes"). These themes serve as the foundation of your site design. There are two types of themes: free and premium. To browse all options, click "Visit the Shopify Theme Store."

At this point, it's important to note that only the free themes are designed and supported by Shopify, while premium themes are created by third-party developers. This means that if you run into issues with a paid theme, you'll need to contact the theme creator for support — Shopify won't assist with third-party themes.

Browse all themes

The screenshot shows the Shopify Theme Store interface. On the left, there are filters for Price (Free/Paid), Number of products (Single product, Small catalogs, Medium catalogs, Large catalogs), and Layout style (Wide, Grid, Collage, Editorial, Row, One page). The main area displays a grid of theme preview cards. Each card shows a theme name, price, and the number of styles available. The visible themes are:

- Express** - Free, 2 styles
- Streamline** - \$180.00 USD, 3 styles
- Warehouse** - \$180.00 USD, 2 styles

Other partially visible theme names include 'Yoko & Co' and 'Pink Rose'. A 'Sort: Most recent' dropdown is located in the top right corner of the theme grid.

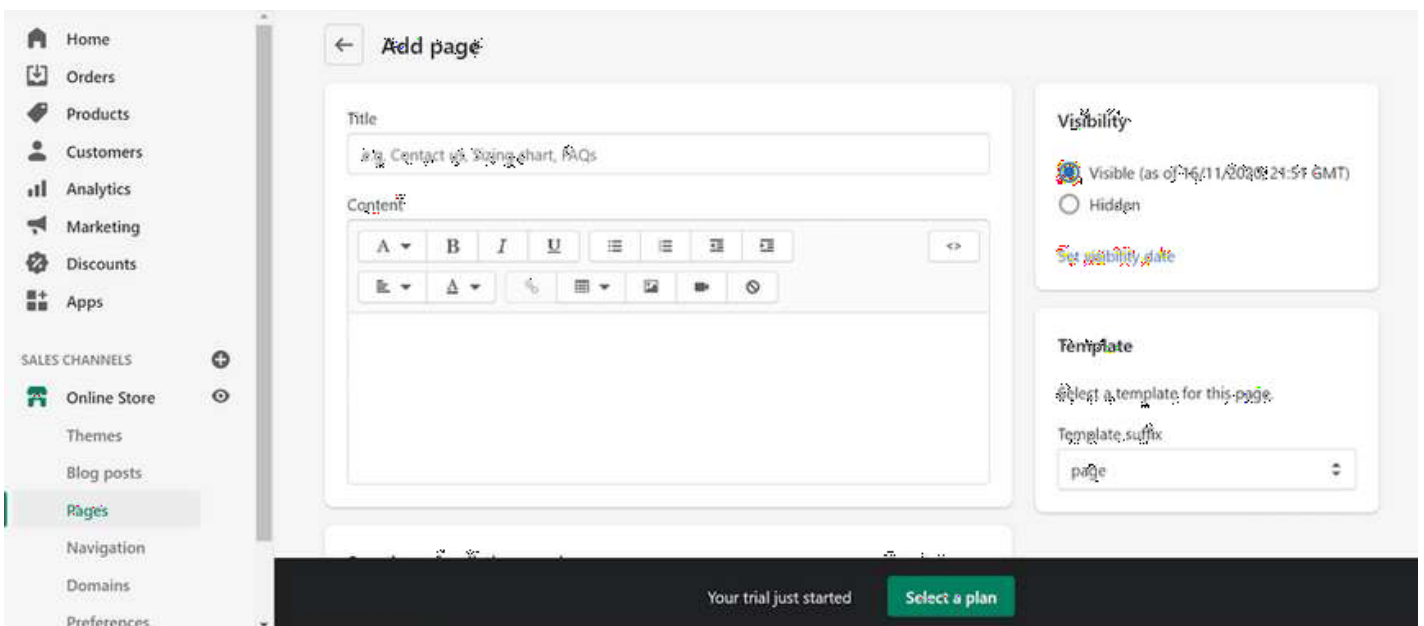


Shopify



You might also want to add extra pages to your site. To do this, go to Pages in your Shopify dashboard and click the Add Page button. From there, you can enter your page title and content in the editor. Of course, every online store is different, but most websites include the following essential pages:

- **Contact Us:** Give visitors clear ways to reach you if they have questions, or guide them to a FAQ page for quick answers.
- **Shipping Information:** Outline your shipping policy and pricing. Specify where you ship and your estimated delivery times.
- **About Us:** Build a connection with potential customers by sharing your story and explaining why you sell your product. This can help build trust, especially for newer online stores.
- **Policy Pages:** Protect yourself legally by including return and privacy policies on your site.
-



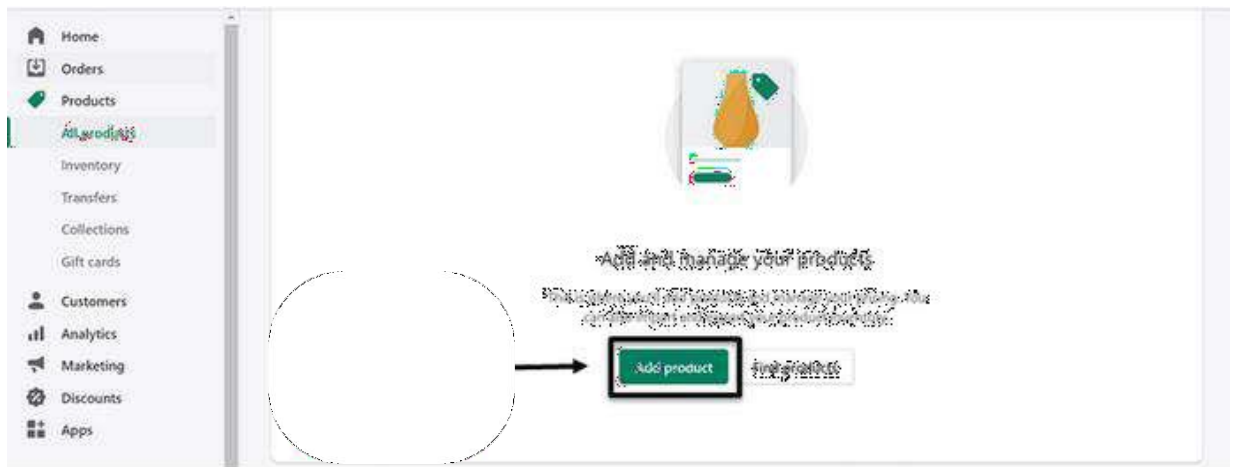


Shopify



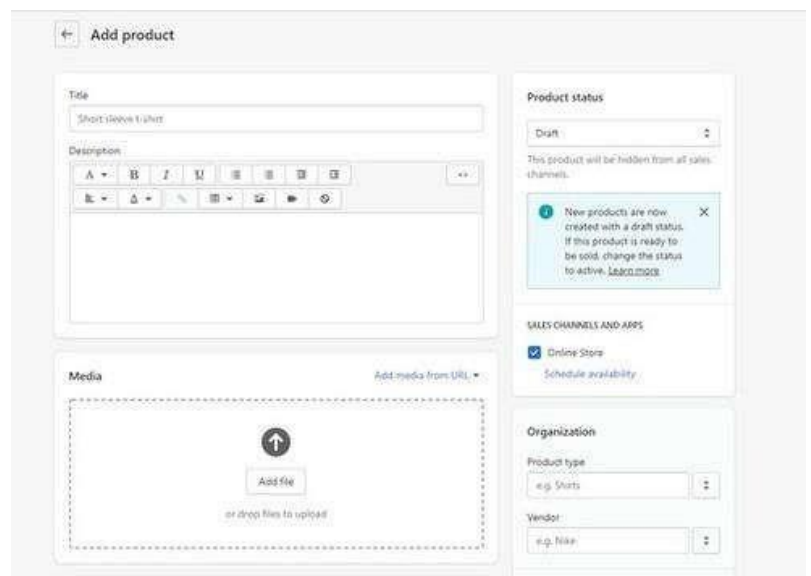
Add Products to Your Shopify Store

Now that your design is taken care of, it's time to move on to the most important part of your store—adding your products. Go to your dashboard, then click on the Products tab. You'll see a big green button labeled Add Product. Click it, and you can begin entering your product details. This is where your store truly comes to life!



Αυτό το πράσινο κουμπί κάνει ακριβώς αυτό που κάνεις εσύ νομίζω—αυτό ανοίγει ένα νέο προϊόν σελίδα όπου μπορείτε να εισάγετε όλα τα προϊόντα σας καθέκαστα.

Αν θέλετε να πείσετε τους πελάτες να αγοράσας προϊόντα, ένα ισχυρό προϊόν περιγραφή είναι απαραίτητο, άρα αξίζει περνώντας χρόνο εδώ. Σκέψου το κλειδί χαρακτηριστικά και οφέλη του προϊόντος σας, και πώς εσύ κουτί τονίστε τα σε λίγα σύντομο, συναρπαστικό προτάσεις.





Shopify
ticarət üçün açın



Εσείς επίσης ανάγκη προϊόν εικόνες. Ποιότητα είναι πολύ σπουδαίος εδώ. Προϊόν εικόνες εκτάριο κρίσιμος για κατασκευή εμπορικός. Οχι κάποιος αποφασίζει να ξεδεύω χρήματα κοιτάζοντας στο ένα σκοτάδι, χαμηλής ποιότητας, ή αμαυρός προϊόν εικόν. Διατήρηση πάντα τακτοποιημένος φωτογραφίζοντας σας προϊόντα κατά ένα πεδιάδα φόντο και μάρκα σίγουρος όλοι εικόνες έχω ο ίδιο διαστάσεις.

Επιπλέον, χρειάζεται να προσθέσετε το εξής πληροφορίες

- προϊόντος: Τιμή προϊόντος Κόστος προϊόντος
- (προαιρετικό, για προβολή περιθωρίων κέρδους)
- Στοιχεία αποθέματος (π.χ. ποσότητα αποθέματος - SKUs
- και γραμμωτοί κώδικες) Πληροφορίες αποστολής (π.χ.
- βάρος, διαστάσεις, πληροφορίες τελωνείου)
- Παραλλαγές προϊόντος (π.χ. μέγεθος, χρώμα, προσαρμογή) Ετικέτες

Μετά εσείς φινίρισμα άθροιση ο πληροφορίες, κλικ Εκτός προϊόν. Σας προϊόν θα αυτομάτως είναι προστέθηκε να η βιτρίνα του καταστήματος.

Σπουδαίος άκρο: Να εκτός φορά, εσείς κουτί επίσης εισαγωγή σας προϊόντα από ένα CSV αρχείο. Πάω να Προϊόντα και κλικ η Εισαγωγή κουμπί στο ο κορυφή δικαίωμα γωνία. Κλικ Επιλέγω Αρχείο και ανοιχτό σας CSV αρχείο. Όταν εσείς κλικ Μεταφόρτωση και συνεχίζω, σας προϊόν δεδομένα θα αυτομάτως είναι προστέθηκε να Shopify.

Εκτός εσείς εκτάριο δημιουργώντας ένα κατάστημα με μόνο ένα προϊόν, του ένα καλός ιδέα να δημιουργώ μερικοί προϊόν συλλογές. Συλλογές εκτάριο ομάδες του προϊόντα ότι εκτάριο σύμφωνος ή μερίδιο κοινός χαρακτηριστικά. Για παράδειγμα:

Προϊόντα στόχευση ένα ειδικός ακροατήριο (π.χ., ανδρικό ενδύματα)

Προϊόντα που σχετίζονται με ένα συγκεκριμένο θέμα (π.χ., best sellers, προϊόντα με έκπτωση) Προϊόντα που ανήκουν σε μια συγκεκριμένη κατηγορία (π.χ., λάμπες, αξεσουάρ, κεριά)

Συλλογές εμφανίζονται ως διαφορετικές επιλογές σε ο πλοήγηση μενού ή ως ξεχωριστός τμήματα επί σας αρχική σελίδα. Αυτό είναι ιδιαίτερα χρήσιμος αν εσείς έχω πολλοί ποικίλος προϊόντα απέναντι πολλαπλούς κατηγορίες σε σας κατάστημα. Το βοηθάει οργανώστε το δικό σας τοποθεσία έτσι επισκέπτες μην έχω να ατελειώτα



Shopify



πλέον: Δημιουργία ένα Shopify Dropshipping Κατάστημα

Εμείς θα πρέπει επίσης αναφέρετε το αυτό. Ευχαριστώ να ο θαύμα ονομάστηκε dropshipping, το είναι δυνατός να ανοίξω ένα ηλεκτρονικό εμπόριο κατάστημα επί Shopify χωρίς έχοντας κάθε φυσικός προϊόντα σε στοκ.

Αναρωτιέμαι Τι dropshipping είναι; Του ένα υψηλά δημοφιλές λιανικό εμπόριο μέθοδος όπου εσείς πωλώ προϊόντα διαδικτυακά ότι

εκτάριο εφοδιασμένος και αποστέλλεται με ένα τρίτος κόμμα.

Αυτό κάνει τρέξιμο σας κατάστημα επακρώς εύκολος επειδή εσείς μην έχω να ανησυχία για παραγγελία, αποθήκευση, ή αποστολή προϊόντα. Επίσης, από εσείς μην επενδύω σε καταγραφή εμπορευμάτων εκ των προτέρων, εσείς θα ποτέ πρόσωπο μετρητά προβλήματα ροής.

Επομένως, αν εσείς θέλω να εισάγω ηλεκτρονικό εμπόριο γρήγορα, dropshipping είναι ένα πολύ ελκυστικός επιλογή—και ευτυχώς Shopify είναι ένας του ο λίγοι πάροχοι επί ο αγορά προσφορά αυτό υπηρεσία. Να δημιουργώ ένα Shopify κατάστημα dropshipping , εγκαθιστώ ένα dropshipping εφαρμογή σαν Σπόκετ ή DSers από ο Shopify Εφαρμογή Κατάστημα και εννοικώ το με το δικό σου κατάστημα. Αυτό τρόπος, εσείς κουτί εισαγωγή προϊόντα κατευθείαν να σας τοποθεσία και αρχή πώληση αμέσως.



- See only compatible apps
- All (295)
- Finding products (202)
- Orders and shipping (54)
- Inventory management (39)
- Store design (37)
- Sales and conversion (23)
- Reporting (13)
- Productivity (9)

1 - 24 of 295 results

Sort by: Most relevant



Spocket - US & EU Dropshipping
 Ad • by Spocket
 Drop shipping US/EU Winning Products. Works with Oberlo & Look
 ★ 4.6 (2167)
 Free plan available



Carro: Sell More, Together
 Ad • by VYRL
 Dropship Leading DTC brands + Instagram Influencer Marketing
 ★ 4.4 (70)
 Free



Vimeo Create - Video Maker
 Ad • by Vimeo, Inc.
 Turn your Product Photos into Sale-Making Videos in Minutes!
 ★ 4.7 (531)
 Free



DSers-AliExpress Dropshipping
 by DSers
 AliExpress Official Dropshipping Partner. Oberlo Alternative
 ★ 4.9 (1125)
 Free



Σειρά Επάνω Σας Πληρωμή Σύστημα

Αν είσαι σύνθεση ουπάν διαδικτυακά κατάστημα, εσείς ανάγκη να είναι ικανός να δέχομαι πληρωμές! Ευτυχώς, Shopify κάνει αυτό πολύ εύκολος. Να σειρά αυξημένες πληρωμές, πάω να Ρυθμίσεις > Πληρωμές και επιλέγω σας προτιμώμενη μέθοδος. Αν είσαι μόλις εκκίνηση έξω, Shopify Πληρωμές είναι πιθανώς ο απλούστερη επιλογή. Το επιτρέπει εσείς να αποδέχομαι πίστωση καρτέλλες χωρίς ανακατεύθυνση πελατών να ιστότοπους τρίτων. Shopify επίσης προσφορές πολλές άλλες επιλογές σαν PayPal, Μήλο Πληρωμή, Αμαζόνα Πληρωμή, Google Πληρωμή, και Πληρωμή καταστήματος .

Αν είσαι αβέβαιος ο οποίος πληρωμή επεξεργαστής να χρήση, θεωρώ τας ακόλουθους παράγοντες:

- **Συναλλαγή δικαιώματα:** Μερικοί πληρωμή πάροχοι χρέωση ένα μικρό ποσοστό ή σταθερή χρέωση για τη χρήση την υπηρεσία τους.
- **Κάρτα τύποι:** Πλέον επεξεργαστές αποδέχομαι Visa και MasterCard, αλλά Θέλετε οι πελάτες σας να μπορούν να πληρώνουν και με American Express ή PayPal;
- **Εξωτερικός επεξεργασία:** Μήπως ο πληρωμή σύστημα επεξεργάζονται πληρωμές στον ιστότοπό σας ή στους δικούς τους διακομιστές;

Σημαντική συμβουλή: Είναι ένα καλή ιδέα να δοκιμάστε το δικό σας επεξεργαστή πληρωμών πριν εκτόξευση σας δικτυακός τόπος. Shopify προσφορές ένα εύχρηστος τρόπος να κάντε αυτό αν Χρησιμοποιείτε τις πληρωμές Shopify. Κάντε κλικ στο κουμπί Διαχείριση κουμπι. Βρείτε το Δοκιμή τρόπος τιμής και κλικ

Test mode

Test Shopify Payments setup and configuration to simulate successful and failed transaction. Learn more about test mode

Σειρά Επάνω Αποστολή Επιλογές

Ο τελικός βήμα του ο διαδικτυακά εμπορικός διαδικασία—αν είσαι πώληση φυσικός προϊόντα—είναι παίρνω σας προϊόν παραδόθηκε να σας πελάτες κατώφλι. Ευτυχώς, Shopify έρχεται με πολλοί ενσωματωμένο αποστολή επιλογές εσείς κουτί επιλέγω να κατάλληλος σας αναγκαία. Για παράδειγμα, εσείς κουτί σειρά κατ' αποκοπήν τιμή αποστολή δικαιώματα για παραγγελίες εντός ο ΜΑΣ και προσφορά δωρεάν αποστολή για παραγγελίες πάνω από ένα βέβαιος αξία. Εσείς κουτί επίσης αύξηση αποστολή δικαστικά έξοδα όταν ένα παραγγελία υπερβαίνει ένα βέβαιος βάρος. Shopify περιλαμβάνει επίσης ένα ενσωματωμένο αποστολή αριθμομηχανή για πάροχοι σαν UPS και DHL, επίδειξη αποστολή δικαστικά έξοδα σε πραγματικός φορά. Αυτό επιτρέπει σας πελάτες να επιλέγω ακριβώς ποιο υπηρεσία και τιμή αυτοί προτιμώ. Αυτό εργαλείο επίσης ας εσείς προσφορά βελτίωση υπηρεσίες, αποτύπωμα αποστολή ετικέτες, και υπολογίζω αποστολή φορές. Ευχαριστώ να σχέσεις με μερικοί του ο του κόσμου μεγαλύτερος αποστολή πάροχοι, Shopify προσφορές μειωμένο αποστολή τιμές εσείς κουτί πέρασμα επί να σας πελάτες να ώθηση εμπορικός. Εσείς κουτί σειρά επάνω όλοι αυτοί αποστολή επιλογές και περισσότερο από σας Shopify ταμπλό. Πάω να Ρυθμίσεις > Αποστολή και Διανομή. Εδώ, εσείς κουτί διαμόρφωση:

- Ζώνες αποστολής
- Όροι χρέωσης αποστολής (π.χ. δωρεάν αποστολή για μια συγκεκριμένη αξία παραγγελίας)
- Υπολογιζόμενες τιμές αποστολής σε πραγματικό χρόνο



How to Install WordPress WooCommerce?

If you want to set up an e-commerce store with WordPress, WooCommerce is one of the best options. In this guide, we will examine the necessary steps to install WooCommerce in detail. By following this process step-by-step, you can create your own online store.

Step 1: Installing WooCommerce on WordPress

The first step is to add the WooCommerce plugin to your WordPress site. To do this:

- Log in to your WordPress admin panel.
- Click on "Plugins" from the left menu, then press the "Add New" button.
- Type "WooCommerce" into the search bar.
- Find the WooCommerce plugin and click the "Install Now" button.
- This process will upload the plugin to your site. After the installation is complete, you can proceed to activate WooCommerce.



Μετά ο πρόσθετο είναι εγκατεστημένο, εσείς ανάγκη να δραστηριοποιώ WooCommerce: Μια φορά ο εγκατάσταση είναι πλήρης, κλικ ο "Δραστηριοποιώ" κουμπί.

Όταν WooCommerce είναι ενεργοποιημένο, ο ρύθμιση μάγος θα ανοιχτό αυτομάτως.

Ο ρύθμιση μάγος είναι ένα σπουδαίος βήμα ότι βοηθάει εσείς διαμόρφωση ο βασικός ρυθμίσεις του σας κατάστημα.

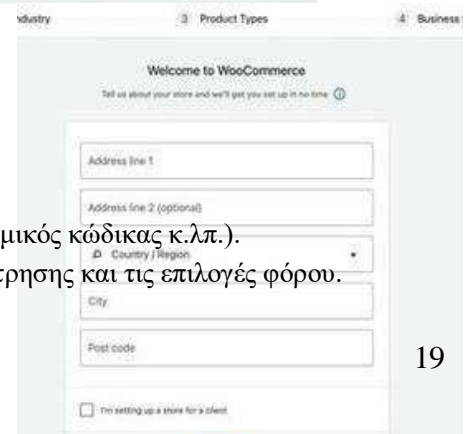


Βήμα 2: Πλήρης ο WooCommerce Ρύθμιση Μάγος

Μετά WooCommerce είναι ενεργοποιημένο, ο ρύθμιση μάγος θα ανοιχτό αυτόματα.

Στο αυτό το στάδιο:

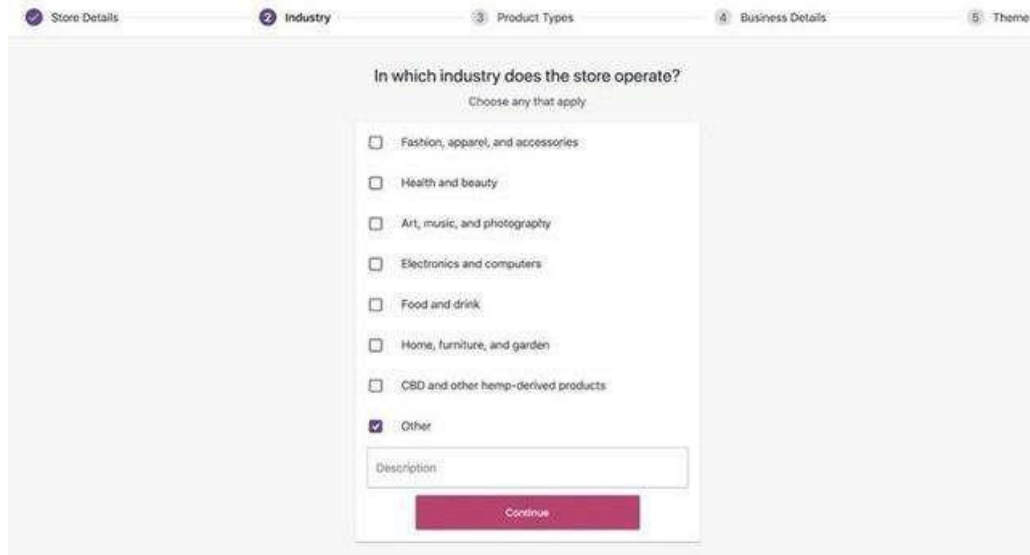
- Προσδιορίζω Τι τύπος του προϊόντα σας κατάστημα θα πωλώ (φυσικός προϊόντα, ψηφιακά προϊόντα κ.λπ.).
- Εισαγάγετε τα στοιχεία διεύθυνσης του καταστήματός σας (χώρα, πόλη, ταχυδρομικός κώδικας κ.λπ.).
- Διαμορφώστε τις ρυθμίσεις του καταστήματος, όπως το νόμισμα, τις μονάδες μέτρησης και τις επιλογές φόρου.





WooCommerce

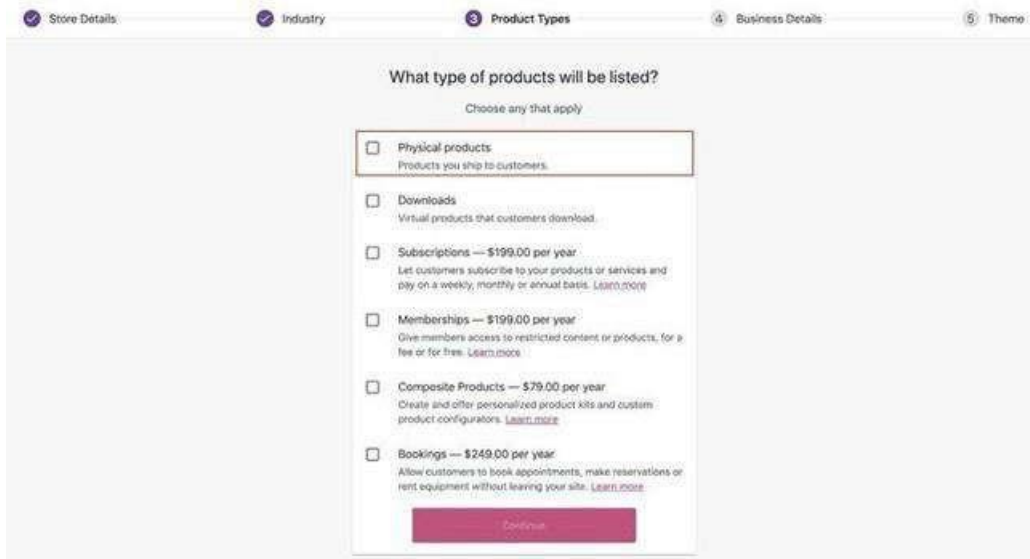
επιλογή



Βήμα 3: Ορισμός ο Προϊόν Τύπος

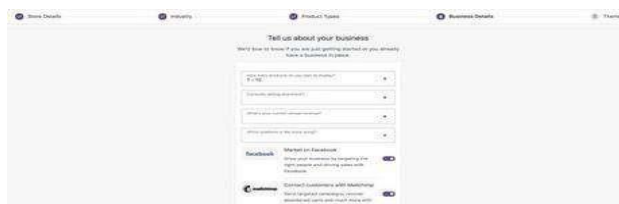
Σε αυτό βήμα, εσείς ανάγκη να προσδιορίζω ο τύπος του προϊόντα εσείς θα είναι πώληση:

- Φυσικός Προϊόντα: Επιλέγω αυτό επιλογή αν εσείς εκτάριο πώληση προϊόντα ότι θα είναι παραδόθηκε φυσικώς.
- Ψηφιακό Προϊόντα: Επιλέγω αυτό επιλογή αν εσείς σχέδιο να πωλώ με δυνατότητα λήψης περιεχόμενο ή πραγματικός προϊόντα.
- Αυτό το βήμα είναι σημαντικό για τη σωστή ταξινόμηση των προϊόντων σας.



Επιλέγοντας WooCommerce Πρόσθετα

Εσείς μπορεί να χρησιμοποιήσει WooCommerce πρόσθετα να επαυξάνω ο λειτουργικότητα του το κατάστημά σας. Εκεί εκτάριο διάφορος πρόσθετα διαθέσιμος για online μέθοδοι πληρωμής, επιλογές αποστολής, ρυθμίσεις φόρου και άλλα.





Co-funded by
the European Union

2024-2-LV01-KA210-ADU-000293470

WooCommerce

WooCommerce

WooCommerce



Personalizing Your Store

Now it's time to fully personalize your store.

After setting up WooCommerce, you'll have a standard product page. If you don't like the design of this page, you can choose a different theme from WooCommerce themes and customize your store as you wish.

By using paid plugins, you can further enhance your store and access a variety of styles and looks, from simple and minimalist designs to vibrant and colorful atmospheres. WooCommerce allows you to make any customization that fits the needs of your store.

[Home](#) / [Shop](#) / [Clothing](#) / [Hoodies](#) / [Happy Ninja](#)



Happy Ninja

★★★★☆ (2 customer reviews)

£10.00–£12.00

Pellentesque habitant morbi tristique senectus et netus et malesuada fames ac turpis egestas. Vestibulum tortor quam, feugiat vitae, ultricies eget, tempor sit amet, ante. Donec eu libero sit amet quam egestas semper. Aenean ultricies mi vitae est. Mauris placerat eleifend leo.

Color

[Clear selection](#)

£10.00

1

[Add to cart](#)

SKU: N/A. Categories: [Clothing](#), [Hoodies](#).

[Description](#)

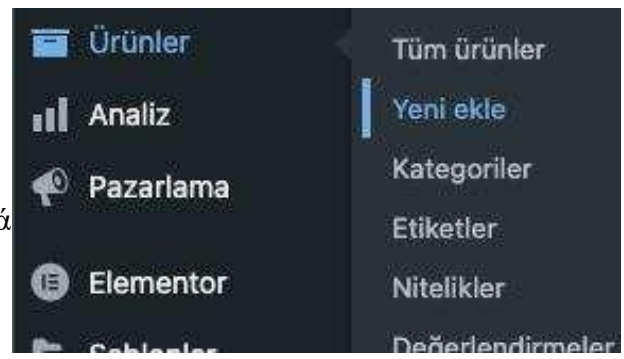
[Discussion \(5\)](#)

Αθροιση Προϊόντα σε WooCommerce

Δημιουργήσαμε με επιτυχία τον ιστότοπο ηλεκτρονικού εμπορίου WooCommerce και ολοκληρώθηκε το ο απαραίτητος ρυθμίσεις.

Τώρα, του φορά να προσθέσω προϊόντα μέσω του WooCommerce.

Προτού πράξη αυτό, μην ξεχνάς να καθορίζω ο κατηγορίες επί σας δικτυακός τόπος, α θα πρέπει να επιλέξετε την σχετική κατηγορία κατά την προσθήκη ενός προϊόντος





Co-funded by
the European Union

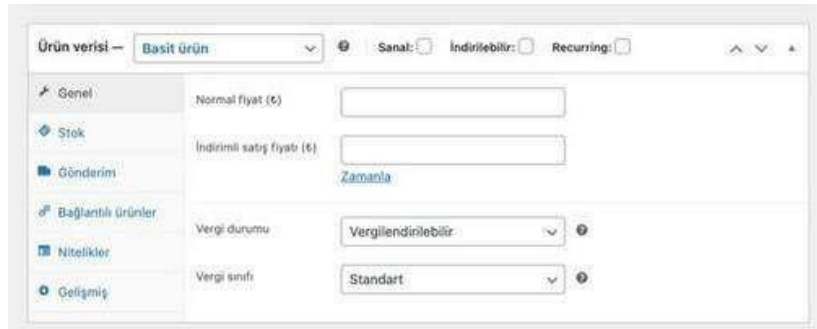
2024-2-LV01-KA210-ADU-000293470

WooCommerce

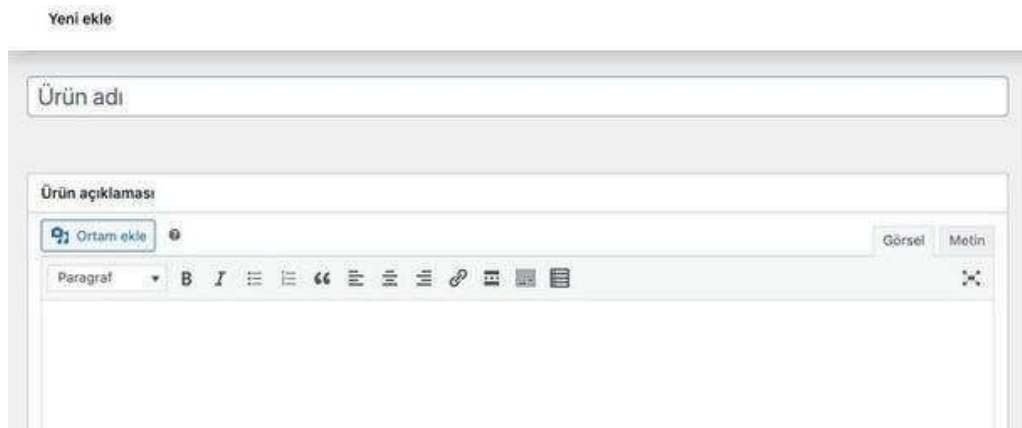
αγορά



Εδώ, εισάγω βασικές πληροφορίες τέτοιες ως το προϊόν όνομα, περιγραφή και τιμή για να παρέχετε στους πελάτες σας αναλυτικές πληροφορίες σχετικά με τα προϊόντα. Οι λεπτομέρειες του προϊόντος είναι κρίσιμες πληροφορίες που θα επηρεάσουν τις αγοραστικές αποφάσεις των πελατών.



ΕΞΕΙΣ ΚΟΥΤΙ ΠΡΟΣΘΕΤΩ ΛΕΠΤΟΜΕΡΕΙΕΣ LED ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΛΥΤΕΡΑ ΠΡΟΑΓΩΓΗΣ ΣΑΣ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΔΗΜΙΟΥΡΓΩ ΣΕΟ-FR ΤΕΛΙΚΑ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ.



ΤΩΡΑ ΕΙΝΑΙ ΤΙ ΕΙΜΑΙ ΝΑ ΣΕΙΡΑ ΕΠΑΝΩ Ο ΠΡΟΪΟΝ ΕΝΕΡΓΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΜΑΓΙΚΗΣ ΤΟΜΗΣ , ΩΗ Ι CH ΕΞΕΙΣ ΚΟΥΤΙ ΤΗ Ι ΝΚ ΤΟΥ ΩΣ Η ΒΙΤΡΙΝΑ ΤΟΥ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΣΑΣ .

ΣΕ Ο ΠΙΝΑΚΑΣ, ΕΞΕΙΣ ΚΟΥΤΙ ΣΕΙΡΑ ΣΑΣ ΠΡΟΪΟΝ ΙΜ ΜΑΓΕ ΙΝ Ο ΤΜΗΜΑ Ι ΣΤΗΝ ΒΡΙΣΚΕΤΑΙ ΣΤΟ Ο R Ι ΓΗΤ S Ι DE. (Σημείωση: Δεν υπάρχει μετάφραση.)

ΜΕΤΑ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ Οικονομικού Έτους Οικονομικού Έτους Ο ΑΛΛΟΣ ΛΕΠΤΟΜΕΡΕΙΕΣ ΙL LS, CL ΙΚ ΤΟ ΔΗΜΟΣΙΑ ΕΚΔΟΣΗ ΚΟΥΜΠΙ ΝΑ ΜΑΡΚΑ Ο ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ ΖΩΝΤΑΝΕ ΣΤΗΝ ΟΘΟΝΗ ΣΑΣ .



Co-funded by
the European Union

2024-2-LV01-KA210-ADU-000293470

WooCommerce

ἡλεκτρονικὴ ἀγορὰ



WooCommerce Payment Integration
With Vepara WooCommerce integration, you can securely and easily accept online payments.

Moreover, you can benefit from the advantageous offers provided by Vepara Virtual POS and offer your customers many different payment options.

If you want, let's take a detailed look at how to set up Vepara WooCommerce payment integration.

First, go to the Vepara website and scroll down to the bottom section where you will find and click on the "Integration" link.



Εσείς θα βλέπω ένα σελίδα με ο έγγραφα.

Τότε, κλικ επί ο «Ενσωματώσεις» τμήμα βρίσκεται στο ο πολύ κάτω μέρος του ο μενού επί ο αριστερά πλευρά. Μια οθόνη όπως αυτή που ακολουθεί θα Από αυτήν την οθόνη, επιλέξτε WooCommerce και κάντε κλικ στην επιλογή «Λήψη ενσωμάτωσης» για να κατεβάσετε το αρχείο εγκατάστασης.



vepara

Arı

Engiz URL'ler

Token ve Takist Alma

Ödeme Yönetimi Kontrolü

Kart Kaydını ve Ödeme Yapma

Satıcı Durum Kodları

Uygulama Durum Kodları

Pazarın Çözümü

Bankaya Para Transferi

At Bayi PP Entegrasyonu

Webhooku Anlama ve Yönetim

Entegrasyonlar

Magento
An Adobe Company

Aşağıda bulunan sürüm sekmesinden versiyonunuzu seçip indirin ve anında kolay entegrasyona başlayın!

İndirmek için sürüm seçiniz

Entegrasyonu İndir

opencart

Aşağıda bulunan sürüm sekmesinden versiyonunuzu seçip indirin ve anında kolay entegrasyona başlayın!

İndirmek için sürüm seçiniz

Entegrasyonu İndir

WooCommerce

Aşağıda bulunan sürüm sekmesinden versiyonunuzu seçip indirin ve anında kolay entegrasyona başlayın!

İndirmek için sürüm seçiniz
WooCommerce (Wordpress)

Entegrasyonu İndir

PrestaShop

Aşağıda bulunan sürüm sekmesinden versiyonunuzu seçip indirin ve anında kolay entegrasyona başlayın!

İndirmek için sürüm seçiniz

Entegrasyonu İndir



Co-funded by
the European Union

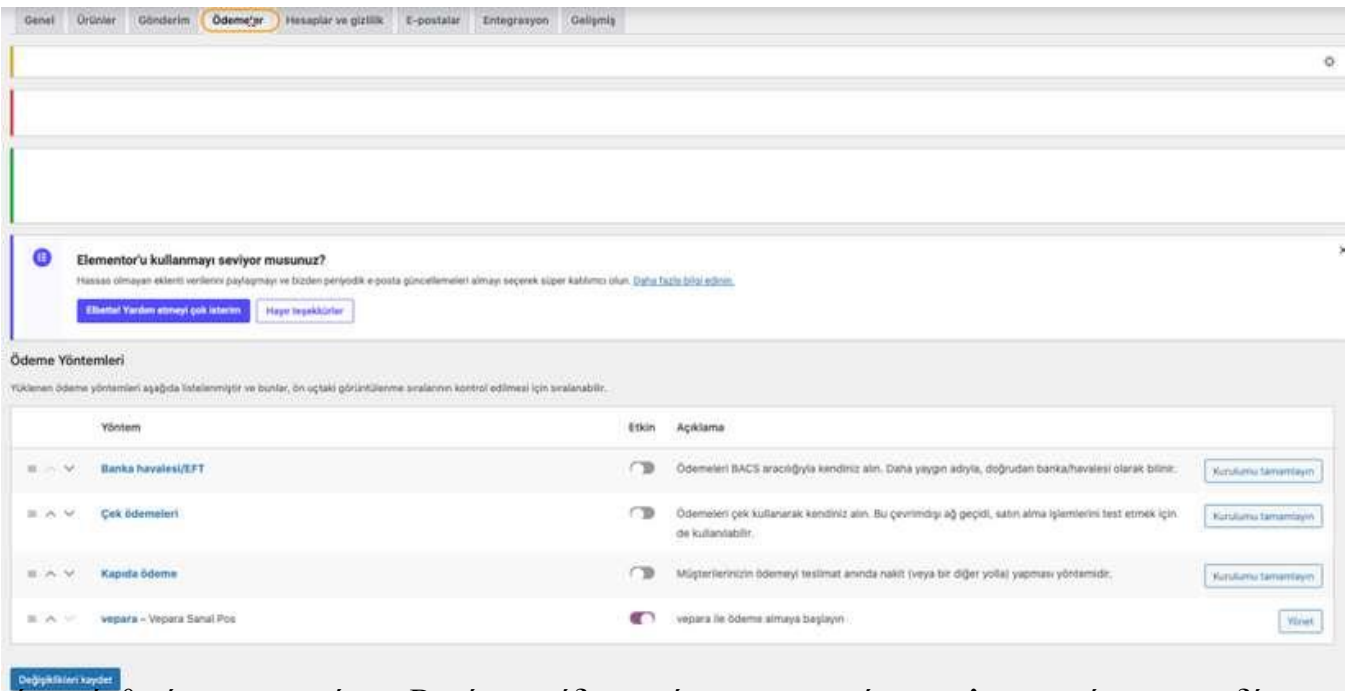
2024-2-LV01-KA210-ADU-000293470

WooCommerce

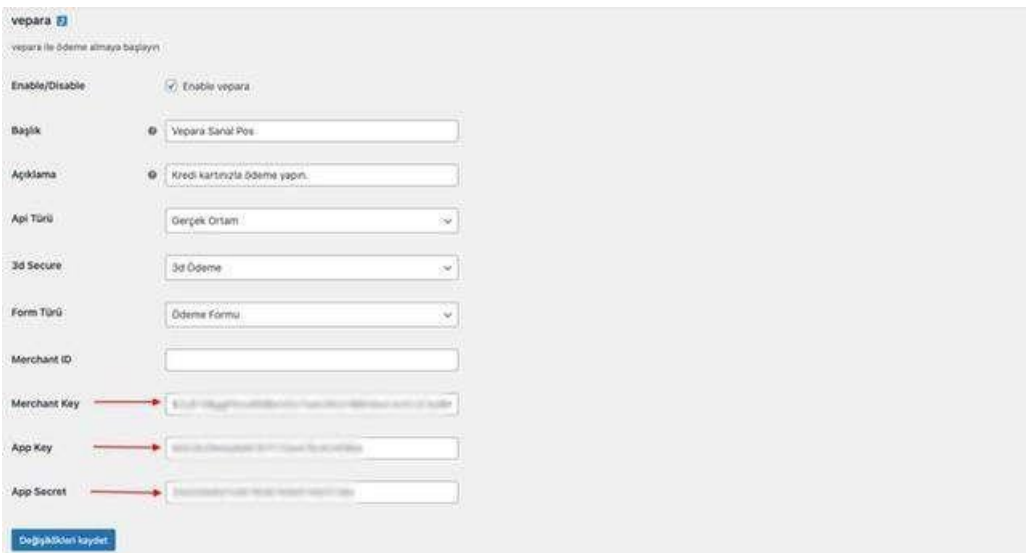
WooCommerce



Upload the downloaded file by going to the WordPress plugins section and clicking "Add New Plugin." After the plugin is installed, when you click on WooCommerce, you will see a screen like the one below. Go to the tab labeled "Payments." Activate Vepara to complete the Vepara virtual POS integration. Once the button turns purple, click "Manage," and you will be directed to the section containing detailed information about the payment settings.



Τελικά, εσείς θα έπρεπε επαφή μας Βεπάρα ομάδα να αίτηση ο απαραίτητος πληροφορίες για ο πεδία που υποδεικνύονται από τα παρακάτω βέλη και συμπληρώστε τα πλήρως.



Όλα τα βήματα έχουν ολοκληρωθεί! Τώρα σας πελάτες μπορούν εύκολα να εισάγουν τα στοιχεία της πιστωτικής τους κάρτας στη σελίδα πληρωμής και να πραγματοποιούν ασφαλείς πληρωμές.



INSTAGRAM

από την ασημένια
πλάκα

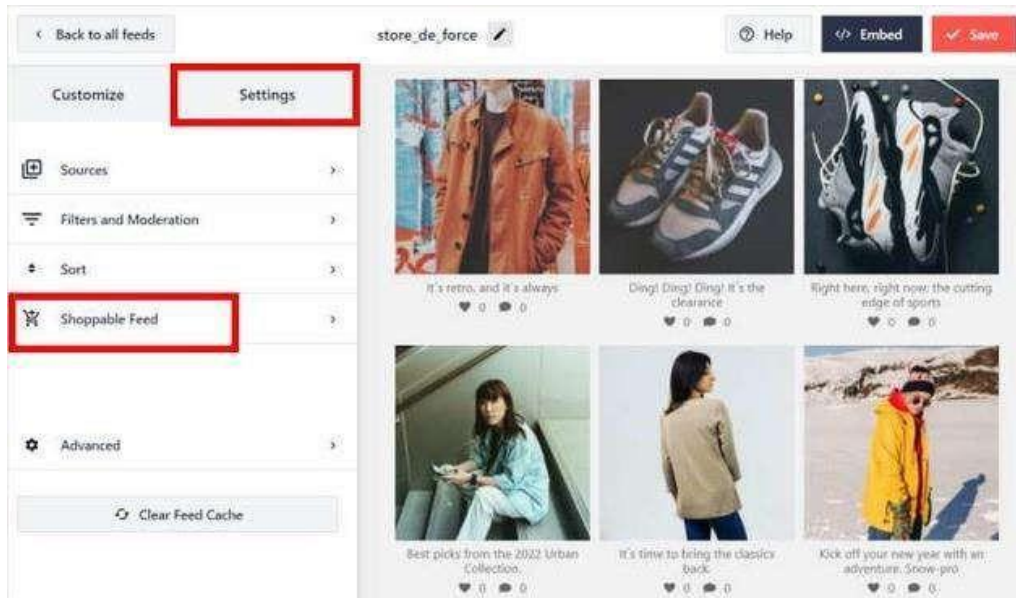


Opening a Store on Instagram

Anyone who wants to open a store on Instagram and sell through the platform needs to complete certain steps beforehand. Here's what you need to do to open a store on Instagram:

- To sell online, you must be a taxpayer. Therefore, first, establish your company.
- Decide on the products you will sell online and make an agreement with a supplier.
- Create an e-commerce website to deliver your products and services to your target audience and upload your products.
- Design your e-commerce website and then complete the virtual POS integration.
- To integrate your products with Instagram, create a Meta Business account. Set up Facebook and Instagram pages.
- Obtain your product catalog from your e-commerce website.

Αυτά είναι τα κύρια βήματα που πρέπει να προσέξει κάθε άτομο και επιχείρηση εάν θέλει να ανοίξει ένα κατάστημα στο Instagram και όφελος από ο Instagram Ψώνια χαρακτηριστικό. Κι εσύ επίσης κουτί πλήρης αυτοί βήματα και ξεκινήστε να πουλάτε ανοίγοντας ένα κατάστημα στο Instagram.



ΔΗΜΙΟΥΡΓΩ ΕΝΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΠΡΟΦΙΛ

- Αν δεν έχετε ακόμη επαγγελματικό προφίλ, θα πρέπει να μετατρέψετε τον προσωπικό σας λογαριασμό σε επαγγελματικό λογαριασμό. Μεταβείτε στο προφίλ σας
- > παρακέντηση ο τρία γραμμές στο ο κορυφή δι
- > Ρυθμίσεις > Λογαριασμός > Μετάβαση σε Επαγγελματικό Λογαριασμό. Επιλέξτε ο
- Τύπος λογαριασμού "Επιχείρηση".





INSTAGRAM

αγορές
επιχειρήσεων



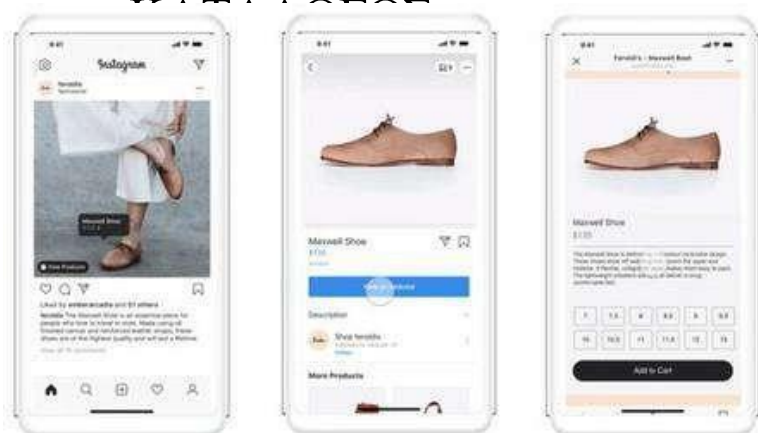
ΣΥΝΔΕΩ ΣΑΣ FACEBOOK ΣΕΛΙΔΑ



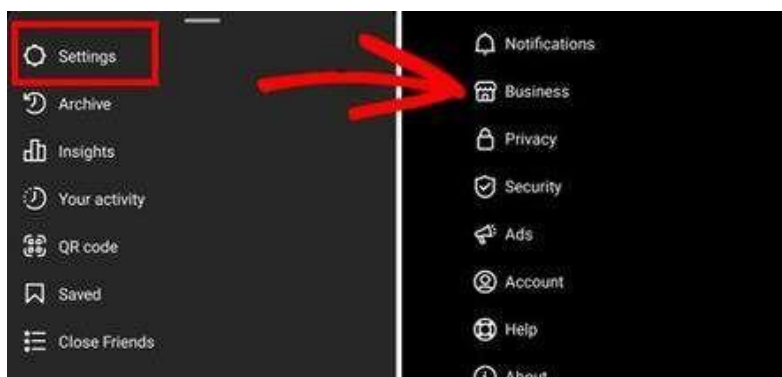
- Instagram Ψώνια έργα συνδεδεμένα να το εμπορικό σύστημα του Facebook, επομένως πρέπει να έχετε μια Επιχειρηματική Σελίδα στο Facebook. Μεταβείτε στις Ρυθμίσεις Instagram > Επιχειρήσεις >
- Συνδέστε τη σελίδα σας στο Facebook.

Αυτό επιτρέπει εσείς να διαχειρίζομαι σας προϊόν κατάλογος και προωθήσεις και στις δύο πλατφόρμες.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΩ



- Οι κατάλογοι προϊόντων σας επιτρέπουν να ανεβάζετε και να διαχειρίζεστε σας προϊόντα. Εσείς κουτί μεταφόρτωση ο κατάλογος μέσω Facebook Επιχείρηση Διευθυντής ή χρησιμοποιήστε πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου όπως το Shopify.
- Facebook συγχρονίζει σας προϊόν κατάλογο με τον λογαριασμό σας στο Instagram.



- Μόλις σας επιχείρηση λογαριασμός είναι σειρά επάνω, το Facebook σας σελίδα είναι συνδεδεμένο, και σας Ο κατάλογος προϊόντων είναι έτοιμος, μεταβείτε στις ρυθμίσεις του Instagram.
- Κλικ επί ο "Επιχείρηση" καρτέλα και επιλέξτε «Αγορές μέσω Instagram».
- Υποβάλετε τον λογαριασμό σας για έλεγχο.



Co-funded by
the European Union

2024-2-LV01-KA210-ADU-000293470

INSTAGRAM

αγορά
πρωτότυπων
αγαθών



ΑΥΞΑΝΟΜΕΝΗ ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΜΕ

ΙΝΣΤΑΓΚΡΑΜ ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ

- Δημιουργώ Instagram Διαφημίσεις να έκταση ένα ευρύτερος κοινό με τα προϊόντα σας. Μπορείτε να προωθήσετε απευθείας αναρτήσεις που παρουσιάζουν τα προϊόντα σας ως διαφημίσεις.
- Πήγαινε στην ανάρτησή σου, κάντε κλικ στο κουμπί "Προώθηση" κουμπί και επιλέξτε σας γκολ ως είτε περισσότερο δικτυακός τόπος κλικ ή αγορές προϊόντων.

ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΚΑΙ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- Χρήση Instagram Πληροφορίες να τροχιά πως οι αναρτήσεις και οι ετικέτες προϊόντων σας έχουν καλή απόδοση.
- Τακτικά κριτική σας

ΕΤΙΚΕΤΑ ΣΑΣ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΣΕ ΣΑΣ ΑΝΑΡΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΕΣ



- Μια φορά σας λογαριασμός είναι εγκεκριμένο για Instagram Για ψώνια, μπορείτε να προσθέσετε ετικέτες
- σε προϊόντα τόσο στις αναρτήσεις όσο και στις ιστορίες σας.
Όταν δημιουργώντας ένα θέση ή ιστορία, κλικ ο "Ετικέτα Προϊόντα
 - επιλογή και επιλέγω ένα προϊόν από τον κατάλόγό σας .
Χρήστες κουτί κλικ επί ο προϊόν να παίρνω περισσότερο πληροφορίες και να κάνετε μια αγορά.
 -

μετρήσεις βελτιστοποιήστε το περιεχόμενό σας για να επιτύχετε τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα.



4. ΚΤΙΡΙΟ ΕΝΑ ΜΑΡΚΑ

Επί κάθε πλατφόρμα, δημιουργία ονόματος καταστήματος, λογότυπου και περιγραφής ότι κατοπτρίζω σας ταυτότητα μάρκας. Μια συνεπής οπτική ταυτότητα και μήνυμα μάρκας αυξάνουν την εμπιστοσύνη των πελατών.

4.1. ΠΛΗΡΩΜΗ, ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ, ΚΑΙ ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΕΠΙΛΟΓΕΣ

Woo COMMERCE STORE SETUP STANDARD
Fully responsive online store setup

Everything in Lite Package

+

- Social Logins (Google/Facebook)
- Google Analytics Integration
- Buy Now Button
- MailChimp Integration
- 5 Plugins/Extensions Installation

The advertisement features a central image of a desktop monitor, a tablet, and a smartphone, all displaying a WooCommerce online store interface. The desktop monitor shows the store's header with the 'Woo COMMERCE' logo, navigation links, and a 'Buy Now' button. The tablet and smartphone show the same store interface adapted to their respective screen sizes, demonstrating the responsive design.



Co-funded by
the European Union

2024-2-LV01-KA210-ADU-000293470

ETSY

Καθιστώ ικανό Etsy Πληρωμές να αποδέχομαι

μεθόδους πληρωμής όπως πιστωτική κάρτες και PayPal. Διαμορφώστε τον φόρο σας. και αποστολή ρυθμίσεις σύμφωνα με τα προϊόντα σας και αγορά-στόχος.

WOOCOMMERCE

Μπορείτε να προσθέσετε λειτουργίες ηλεκτρονικού εμπορίου να τον υπάρχοντα ιστότοπό σας στο WordPress από χρησιμοποιώντας Το WooCommerce, ένα πρόγραμμα που βασίζεται στο WordPress πρόσθετο.

ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ 1 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ

Εσείς μπορώ να χρησιμοποιήσω Shopify Πληρωμές ή τρίτος-



ΚΤΙΡΙΟ ΕΝΑ ΜΑΡΚΑ

Επί κάθε πλατφόρμα, **createastorename** **logo**, **andde**, περιγραφή που αντικατοπτρίζει την επωνυμία σας ταυτότητα. Μια συνεπής οπτική ταυτότητα και ένα μήνυμα επωνυμίας αυξάνουν την εμπιστοσύνη των πελατών

4.2. ΛΕΠΤΟΜΕΡΗΣ ΡΥΘΜΙΣΗ ΟΔΗΓΙΕΣ

ETSY

Επιλέξτε τη γλώσσα του καταστήματός σας, τη χώρα, και νόμισμα. Επιλέγω σας κατάστημα όνομα, λίστα σας προϊόντα, και εισάγω σας πληρωμή καθέκαστα.

WOOCOMMERCE

Εγκαθιστώ και δραστηριοποιώ ο πρόσθετο. Χρήση ο οδηγός εγκατάστασης για να διαμορφώσετε το βασικός ρυθμίσεις, προσθέστε τα προϊόντα σας, και ορισμός πληρωμής/αποστολής επιλογές.

ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ 1 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ

Επιλέξτε και προσαρμογή σας θέμα. Προσθέτω σας προϊόντα, διαμόρφωση σας πληρωμή και αποστολή ρυθμίσεις, και συνδέω σας όνομα τομέα.

ΙΝΣΤΑΓΚΡΑΜ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ

Χρήση Facebook Κατάλογος Διευθυντής να δημιουργώ ή ενσωματώστε το προϊόν σας κατάλογος. Σύνδεσμος το κατάστημά σας να σας Instagram προφίλ και έναρξη προσθήκης ετικετών τα προϊόντα σας.





5. ΚΑΛΥΤΕΡΟΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΪΟΝ ΚΑΤΑΧΩΡΗΣΕΙΣ

Δημιουργία αποτελεσματικός προϊόν καταχωρίσεις είναι κρίσιμος να επιτυχία σε ο ηλεκτρονικό εμπόριο κόσμος. Παρακάτω, συζητούνται οι βέλτιστες πρακτικές, οι οποίες καλύπτουν τα πάντα, από περιγραφές προϊόντων έως στρατηγικές SEO.

7+1 After Sales Service Techniques

- 1 Show appreciation**
Send them a thank you automated email or SMS.
- 2 Request customer feedback**
Send them an automated email requesting a product review or feedback.
- 3 Send product suggestions**
Draft and send an automated email or SMS that recommends products based on what customers have browsed or bought before.
- 4 Stay connected**
Send newsletters to inform your customers about subjects that interest them.
- 5 Support your clients**
Assist customers in installing, maintaining, or operating a particular product or service.
- 6 Create a complaint section**
Provide customers a simple and easy way to express their complaints.
- 7 Review Requests**
Email them a request to send back a review or testimonial.
- 8 Ask for Recommendations**
Satisfied customers are more likely to recommend you.

routee.net



ΠΡΟΪΟΝ ΠΕΡΙΓΡΑΦΕΣ

Οι περιγραφές προϊόντων είναι ο κύριος τρόπος για να επικοινωνήσετε τα οφέλη και τα χαρακτηριστικά του προϊόντος σας σε πιθανούς πελάτες. είναι σημαντικό οι περιγραφές σας να είναι σαφείς, συνοπτικές και να απευθύνονται στις συναισθηματικές ανάγκες του κοινού-στόχου σας. Επισημάνετε πώς το προϊόν λύνει ένα πρόβλημα ή διευκολύνει τη ζωή του πελάτη. Επιπλέον, μην ξεχάσετε να συμπεριλάβετε τεχνικές λεπτομέρειες και οδηγίες χρήσης που σχετίζονται με το προϊόν.





ΠΕΛΑΤΗΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΚΑΙ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ

Οι υπηρεσίες μετά την πώληση αυξάνουν την ικανοποίηση των πελατών και ενισχύουν την αφοσίωση. Διατηρούν τους πελάτες ενήμερους μέσω επικοινωνιών όπως επιβεβαιώσεις παραγγελιών, πληροφορίες παρακολούθησης αποστολής και ικανοποίηση μετά την παράδοση. έρευνες. Επιπλέον, κάντε απόδοση και ανταλλαγή διαδικασίες διαφανές και εύκολα προσβάσιμο. Η αποτελεσματική εξυπηρέτηση μετά την πώληση αυξάνει την πιθανότητα πελάτες που ψωνίζουν ξανά.

SEO ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ

Η βασική αρχή βελτιστοποίησης μηχανών αρχιτεκτονικού σχεδιασμού (SEO) να αυξανόμενος ο διαδικτυακά ορατότητα των προϊόντων σας. Χρησιμοποιήστε λέξεις-κλειδιά με φυσικό τρόπο στο προϊόν σας τίτλοι και περιγραφές. Προσθέτω εικόνες προϊόντων υψηλής ποιότητας και συμπεριλάβετε λέξεις-κλειδιά στα ονόματα αρχείων και στο εναλλακτικό κείμενο (alt text). Επιπλέον, βελτιστοποιώ σας μετα περιγραφές για την αύξηση των ποσοστών κλικ. Με εξής αυτοί καλύτερος πρακτικές, εσείς κουτί βελτιώστε την αποτελεσματικότητα των καταχωρίσεων προϊόντων σας στο ηλεκτρονικό εμπόριο τοποθεσία και βελτιώ ικανοποίηση πελατών .



6. ΕΜΠΟΡΙΑ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΣ ΜΕΣΑ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

Να πετυχαίνω σε ο κόσμος του ηλεκτρονικό εμπόριο, δημιουργώντας ένα αποτελεσματικός ψηφιακό εμπορία στρατηγική, φτάνοντας ο στόχος σας ακροατήριο, και αυξανόμενος μάρκα επίγνωση εκτάριο ουσιώδης. Παρακάτω, καλύτερος πρακτικές σχετικά με ψηφιακό μάρκετινγκ στρατηγικές, κοινωνικός μέσα ενημέρωσης καμπάνιες, και περιεχόμενο εμπορία συζητούνται.





6.1. ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ Σ ΕΚΣΤΡΑΤΕΙΕΣ ΜΕΣΩΝ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ

Κοινωνικός μέσα ενημέρωσης οι εκστρατείες είναι κρίσιμες για την ενίσχυση σας μάρκας διαδικτυακά παρουσία και αυξανόμενος σύμπλεξη με σας στόχος κοινό. Προς τρέξιμο ένα επιτυχής εκστρατεία, πληρωμή Προσοχή να ο εξής στοιχεία:

- Δημιουργικός και Πρωτότυπο Περιεχόμενο: Δημιουργώ καινοτόμος περιεχόμενο που κεντρίζει το ενδιαφέρον του κοινού-στόχου σας.
- Ενθαρρύνω Σύμπλεξη: Ενεργώ ως ελατήριο σας ακόλουθοι να σχολιάστε, κοινοποιήστε και αλληλεπιδράστε με το περιεχόμενό σας.
- Χρήση του Hashtags: Διαστέλλω σας έκταση με χρησιμοποιώντας μοναδικός και δημοφιλής hashtag σχετικά με την καμπάνια σας.
- Επηρεάζων Συνεργασίες: Εταίρος με influencers ΠΟΥ να έχετε απήχηση στο κοινό-στόχο σας για να ενισχύσετε την αξιοπιστία σας.
- Συγχρονισμός: Μερίδιο σας περιεχόμενο κατά τη διάρκεια ο φορά κουλοχέρηδες όταν το δικό σου ακροατήριο είναι πλέον ενεργός να αυξάνω στον ανώτατο βαθμό αλληλεπίδραση.



6.2 ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΕΜΠΟΡΙΑ

Περιεχόμενο Εμπορία

Το μάρκετινγκ περιεχομένου στοχεύει στην προσέλκυση και διατήρηση πιθανών πελατών δημιουργώντας πολύτιμο και σχετικό περιεχόμενο. Για μια αποτελεσματική στρατηγική μάρκετινγκ περιεχομένου, λάβετε υπόψη τα εξής:

- Υψηλής ποιότητας Περιεχόμενο Δημιουργία: Προετοιμάζω πληροφοριακός και ελκυστικός περιεχόμενο προσαρμοσμένο στις ανάγκες και τα ενδιαφέροντα του κοινού-στόχου σας. SEO Βελτιστοποίηση: Βελτιστοποιώ σας περιεχόμενο για έρευνα
- κινητήρες να αύξηση οργανικός κυκλοφορία. Χρήση Διάφορος Μορφές: Διατήρηση το κοινό σας αλληλεπιδρά χρησιμοποιώντας διαφορετικούς τύπους περιεχομένου, όπως ιστολόγιο
- αναρτήσεις, βίντεο, infographics και podcast. Συνεπές Πρόγραμμα Δημοσιεύσεων: Καθιρώστε ένα τακτικό ημερολόγιο δημοσιεύσεων για να καλύψετε τις ανάγκες του κοινού σας.





Co-funded by
the European Union

2024-2-LV01-KA210-ADU-000293470

- προσδοκίες. Εκτέλεση Ανάλυση: Μέτρο ο
- την αποτελεσματικότητα του περιεχομένου σας και τη συνεχή βελτίωση της στρατηγικής σας με βάση τις πληροφορίες που συλλέγετε.
 -

Με εφαρμογή αυτοί στρατηγικές, εσείς κουτί πετυχαίνω σε ψηφιακό εμπορία και διαχείριση μέσω κοινωνικής δικτύωσης, ενισχύοντας παράλληλα την διαδικτυακή παρουσία της επωνυμίας σας





7. ΤΙΜΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

Αρχική πλατφόρμα	Τιμή	Μηνιαία τιμή	Τέλη Συναλλαγών	Πρόσθετα κόστη
Χαμηλό Etsy		Όχι	6,5% + 0,20 \$ καταχώριση αμοιβή	Τέλη διαφήμισης και προώθησης
Shopify	Μέτριος	39 δολάρια	2,9% + 0,30 \$ χρέωση συναλλαγής	Θέμα και χρεώσεις εφαρμογών
WooCommerce	Χαμηλός	Όχι	Διαφέρει αναλόγως με την πληρωμή είσοδος πυλών	Φιλοξενία, θέμα και κόστος πρόσθετων
Καταστήματα Instagram	Χαμηλός	Όχι	5% προμήθεια πώλησης	Κόστος διαφήμισης



8. ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΣΠΟΥΔΕΣ

1. WooCommerce – TheBrooklynCandleStudio

Βιομηχανία: Βιοτεχνία κεριά και σπιτι αρώματα

- Φόντο: Μπρούκλιν Κερι Στούντιο είναι ένα μικρό, τεχνίτης κατασκευή κεριών επιχείρηση με βάση σε Νέος Υόρκη Πόλη, γνωστή για χυμένο στο χέρι, φιλικό προς το περιβάλλον, και μινιμαλιστικός αρωματισμένος κεριά. Γιατί WooCommerce: Αυτοί επέλεξε
- WooCommerce λόγω της ευελιξίας και της ικανότητάς του να προσαρμόζει το ηλεκτρονικό κατάστημα ώστε να ταιριάζει στην αισθητική και τη λειτουργικότητά του αναγκαία χωρίς βαρύνει εκ των προτέρων δικαστικά έξοδα. WooCommerce επιτρέπεται τους να ενοποιώ ένα καθαρό σχέδιο που αντικατοπτρίζει το χειροποίητο, βιώσιμο ήθος της επωνυμίας τους. Υλοποίηση: Τα χαρακτηριστικά του ιστότοπου λεπτομερείς σελίδες προϊόντων
- με υψηλή ποιότητα φωτογραφία που παρουσιάζει το χειροποίητη φύση του τους κεριά. Οι περιγραφές αναδεικνύουν τα φυσικά συστατικά, το άρωμα προφίλ, και η ιστορία πίσω από κάθε κερι συλλογή. Χρησιμοποιούν Το απόθεμα του WooCommerce διαχείριση και ενσωματώσεις αποστολής για να διασφαλιστεί η ομαλή εκπλήρωση των παραγγελιών. Μάρκετινγκ: Το Brooklyn Candle Studio συνδυάζει το WooCommerce με περιεχόμενο ιστολογίου και μάρκετινγκ μέσω email για να εκπαιδεύσει τους πελάτες σχετικά με τα κεριά φροντίδα και μυρωδιά στρώσεις, κτίριο ένα πιστός πελάτης βάση. Αυτοί επίσης αξιοποίησε τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης ενσωμάτωση σε ώθηση εμπορικός. Αποτελέσματα: Από εκτόξευση με WooCommerce, Μπρούκλιν Κερι Στούντιο έχει καλλιεργημένος από ένα τοπική μάρκα χειροτεχνίας σε ένα διεθνώς αναγνωρισμένο όνομα, με χιλιάδες μηνιαίες επισκέπτες και σταθερές πωλήσεις ηλεκτρονικού εμπορίου.

2. Shopify – Σόκο

Βιομηχανία: Βιοτεχνία κοσμήματα από

Μελέτη περίπτωσης Κέννας:

- Ιστορικό: Σόκο είναι μια κοινωνικά συνειδητή μάρκα που συνεργάζεται με Κενυάτες τεχνίτες για να δημιουργήσει χειροποίητο κοσμήματα χρησιμοποιώντας ανεκτός υλικά και παραδοσιακές τεχνικές. Γιατί Shopify: Shopify
- προσφέρθηκε Σόκο ένα ανάβατος πλατφόρμα με καθολικός έκταση και ισχυρός εργαλεία για καταγραφή εμπορευμάτων, πληρωμή, και μάρκετινγκ, απαραίτητα για τη διαχείριση των χειροποίητων προϊόντων και των διεθνών πωλήσεων. Υλοποίηση: Το Shopify τους κατάστημα τονίζει διήγηση μύθων, επισήμανση κάθε τεχνίτη φόντο και ο
- Η δεξιοτεχνία πίσω από κάθε κομμάτι. Εικόνες και βίντεο υψηλής ανάλυσης δείχνουν τεχνίτες εν ώρα εργασίας, χτίζοντας εμπιστοσύνη και διαφάνεια. Το πρόγραμμα Shopify Plus του Shopify βοηθά στη διαχείριση της υψηλής επισκεψιμότητας και των πολύπλοκων λειτουργίες. Εμπορία: Σόκο χρήσεις Shopify's ολοκληρωμένος εμπορία εφαρμογές και κοινωνικός κανάλια μέσων ενημέρωσης για την εκτέλεση καμπανιών που επικεντρώνονται στην ηθική μόδα, τη βιωσιμότητα και το δίκαιο εμπόριο, συμμετέχοντας ενεργά
- συνειδητός καταναλωτές παγκόσμιος. Αποτελέσματα: Με Shopify, Σόκο έχει αναπτυγμένος σε πολλαπλές διεθνείς αγορές, αυξήθηκε διαδικτυακά πρόσδοδος ουσιαστικά, και ενισχυμένο του μάρκα ως ένας ηγέτης στα ηθικά χειροποίητα κοσμήματα.



3. Etsy - Λα Σούλα

Βιομηχανία: Χειροποίητος ξύλινος παιχνίδια και ντεκόρ

- Ιστορικό: Η La Soula είναι μια χειροτεχνική επιχείρηση που παράγει οικολογικά ξύλινα παιχνίδια και σπιτι ντεκόρ αντικείμενα χειροποίητος σε Μεξικό, έμφαση στη βιωσιμότητα και ασφάλεια για παιδιά. Γιατί Etsy: Η παγκόσμια αγορά του Etsy και η κοινότητα που επικεντρώνεται στους τεχνίτες το κατέστησαν την τέλεια πλατφόρμα για να προσεγγίσουν γονείς και αγοραστές με οικολογική συνείδηση που αναζητούν μοναδικά, χειροποίητα προϊόντα. Υλοποίηση: Το κατάστημα Etsy της La Soula διαθέτει καθαρές φωτογραφίες, λεπτομέρειες εικόνες περιγραφές υλικών και κατασκευής, καθώς και κριτικές πελατών που χτίζουν αξιοπιστία. Etsy's ενσωματωμένο SEO εργαλεία και ετικέτα βοήθεια προσελκύω οργανικός κυκλοφορία. Εμπορία: Αυτοί δραστήρια
- αρραβωνιάζω πελάτες διά μέσου Etsy's προωθητικός εργαλεία και κοινωνικός μέσα ενημέρωσης μοιρασιά, συμμετοχή σε εποχιακές καμπάνιες και εκθέσεις χειροτεχνίας που προωθούνται από το Etsy. Αποτελέσματα: Η La Soula επιτεύχθηκε ισχυρός ανάπτυξη, απολέπιση τους παραγωγή και επεκτείνοντας τους προϊόν γραμμή ενώ διατηρώντας το χειροποίητο ποιότητα ότι εφέσεις να τους πιστός πελάτης βάση.

4. Instagram Ψώνια - Μπερντμπραντ

Βιομηχανία: Τεχνίτης περιποίηση προϊόντα για άνδρες

- Φόντο: Μπερντμπραντ είναι ένα τεχνίτης περιποίηση μάρκα εξειδίκευση σε γενειάδα ελαιογραφίες, βάλσαμα, και περιποίηση εργαλεία, με ένα εστία επί ποιότητα και τρόπος ζωής branding. Γιατί
- Αγορές στο Instagram: Η Beardbrand αξιοποιεί την οπτική πλατφόρμα του Instagram για να παρουσιάσει τα προϊόντα της σε χρήση και να συνδεθεί απευθείας με του στόχος ακροατήριο του άνδρες ενδιαφερόμενος σε περιποίηση και αυτοφροντίδα. Instagram Οι αγορές επιτρέπουν στους χρήστες να αγοράζουν προϊόντα απευθείας μέσω αναρτήσεων και ιστοριών. Υλοποίηση:
- Παράγουν υψηλής ποιότητας περιεχόμενο — σεμινάρια, τρόπος ζωής πλάννα, και πελάτης μαρτυρίες — ετικέτα με προϊόν έδαφος διά παιγνίδι γκολφ, κατασκευή ψώνια χωρίς ραφή. Συνεργασίες με influencers σε ο ανδρικό η εξειδικευμένη περιποίηση ενισχύει την εμβέλεια τους.

