

Suomen Yrittäjäopisto



Perustaisinko oman verkkokaupan? Verkkotyöpaja 30.1.2025

KTM, AMO Anu Lehtimäki

Verkkotyöpajat järjestää Suomen Yrittäjäopiston Uudistuva maaseudun yrittäjyys digiajassa -hanke. Hanke on Euroopan unionin osarahoittama.



Euroopan unionin
osarahoittama

Mitä myyt?

- Tuotteita, tilaukset omaan varastoon
- Tuotteita, itse valmistetut
- Palveluita (fyysinen kohtaaminen)
- Palveluita (digitaalisia, mm. verkkokurssit)
- Dropshipping
- Print-on-demand
- Digitaalisia tuotteita

Kenelle ja miten myyt?

1. Määrittele

- Kohderyhmät
- Asiakaspersoonat

2. Miten puhuttelet heitä?

Mikä on asiakaslupauksesi?

- Tunnetko heidän tarpeet?
- Mitä hyötyä he kokevat saavansa sinun tuotteista/palveluista?
- Mitä ongelmia ratkot heidän puolestaan?

Tehtävä

Missä myyt? Suunnittele oma kanavastrategiasi.

Tee tätä valintaa sen perusteella,

1. missä asiakkaasi ovat ja
2. miten montaa kanavaa pystyt ylläpitämään.
3. Myyntikanavien kustannukset ja työn käyttö pitää ottaa huomioon.
4. Huomioi digitaaliset ja fyysiset myyntikanavat.

Monikanavainen myynti lisää liikevaihtoa ja asiakastyytyväisyyttä!



Verkkokauppa-alustan valinta

Verkkokauppa-alustan valintaa varten määrittele:

1. Myytkö palveluja vai tuotteita?
2. Onko kyseessä B2C vai B2B (vai jopa C2C) tyylinen kaupankäynti? Vai molemmat? Moni kauppa voi toimia molemmille, ei aina.
3. Miten paljon myytäviä tuotteita/palveluita on? Onnistuuko tuotemäärän kasvattaminen tulevaisuudessa? Sen hinta?
4. Tarvitsetko kauppaan useita kieliversioita?
5. Millaisia ominaisuuksia esim. tuotteen/palvelun esittelyyn haluat? Onko elämyksellisyys verkkokaupassa tärkeää?
6. Kuinka tärkeää on, että verkkokauppa nousee hakukoneissa?

Verkkokauppa-alustan valintaa varten määrittele:

7. Perustamisen, lisäosien ja ylläpidon hinta? Tämä liittyy siihen onko kyseessä avoimeen vai suljettuun lähdekoodiin perustuva alusta.
8. Miten alusta sopii yrityksen muihin järjestelmiin, kuten varastohallintaan ja digimarkkinoinnin ratkaisuihin?
9. Alustan ominaisuudet ja muokattavuus?
10. Verkkokaupan helppo käytettävyys? Vaikuttaa työaikaan!
11. Pystytkö itse ylläpitämään ja päivittämään verkkokauppaa?
12. Onko asiakaspalvelua tarjolla? Millä kielellä ja miten?
13. Vaikka et heti ole vaihtamassa alustaa, selvitä miten palveluntarjoajan vaihtaminen onnistuu. Saatko siirrettyä tietoja?



WooCommercekaupan perustaminen

Tutustu WooCommerceen lisää mm.

- [Mistä lähteä liikkeelle verkkokauppa-alustan valinnassa? — Web-veistämö Oy \(web-veistamo.fi\)](https://web-veistamo.fi)
- [WooCommerce-verkkokauppa – 9 syytä valintaan | Folcan](https://folcan.fi)
- Digiklinikka video: <https://youtu.be/wr1dVaB4cAo?si=Vg9776AY0VfHaMbj>

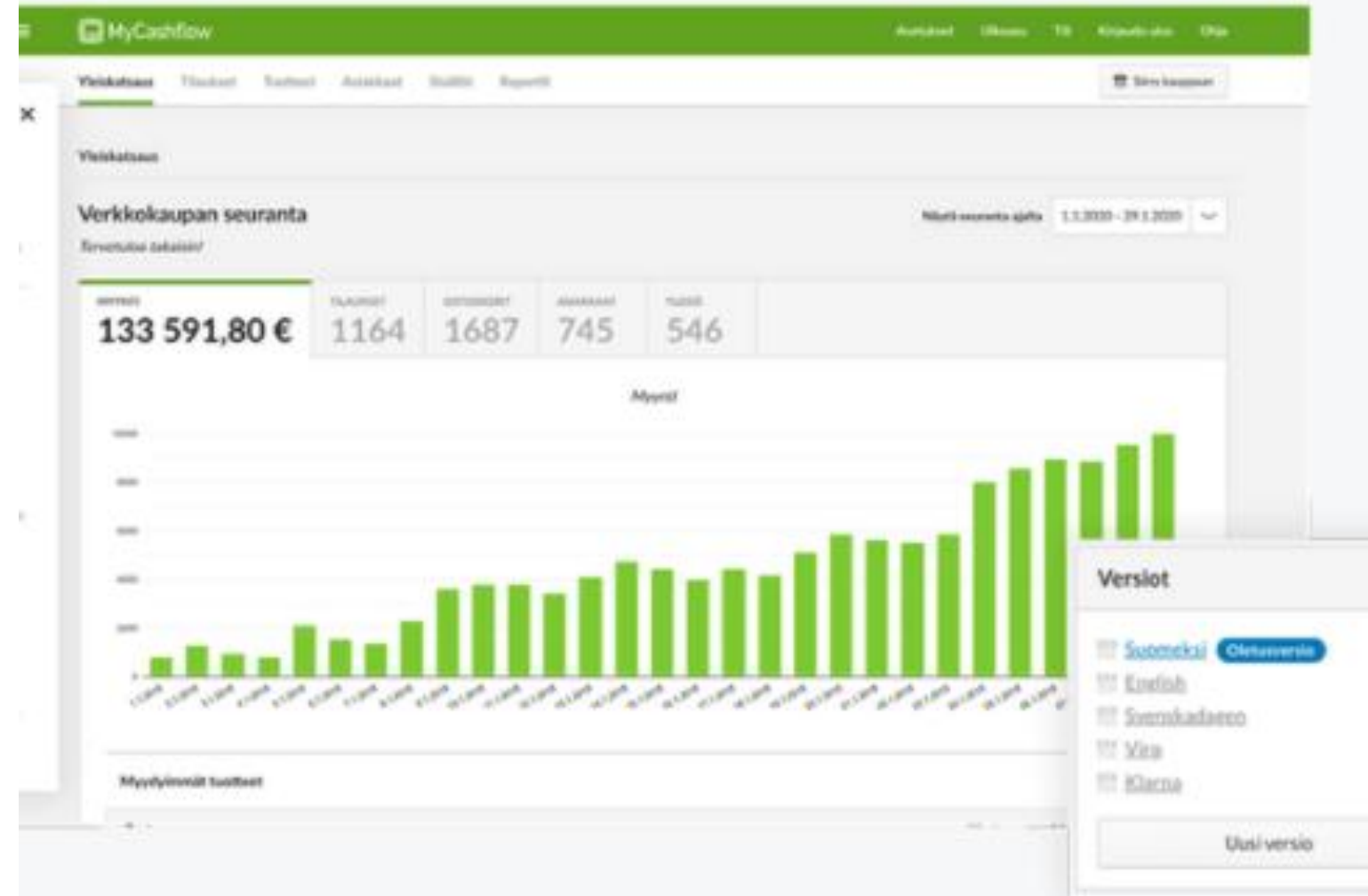
Ohjeita käyttöön mm.

- [Suomen suurin WordPress-opas - WP-opas \(wpopas.fi\)](https://wpopas.fi)
- [WooCommerce-käyttöohjeet - Opas verkkokaupan käyttöön | Nostamo](https://nostamo.fi)
- [WooCommerce Verkkokaupan Perustaminen - Pikaopas + \[Esimerkkejä\] - OnlineStart](https://onlinestart.fi)

MyCashflow kaupan perustaminen

Jos olet kiinnostunut valitsemaan MyCashflown verkkokauppaalustaksi, saat tarkkoja neuvoja alustan käyttöön mm. seuraavista linkeistä/oppaista.

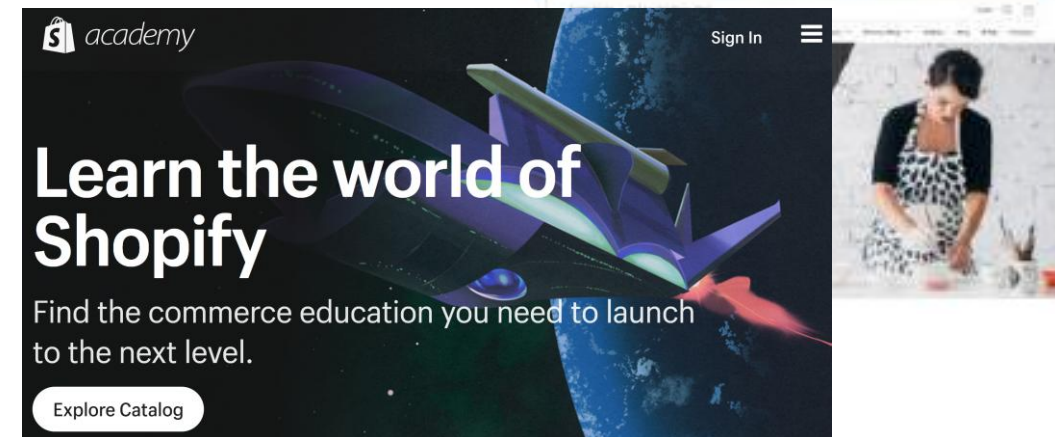
[Pikaopas](#) | [MyCashflow](#)



Oppaita Shopify kauppaan

Jos olet kiinnostunut valitsemaan Shopify:n verkkokauppa-alustaksi, saat tarkkoja neuvoja alustan käyttöön mm. seuraavista linkeistä/oppaista.

- [Shopify Suomi - Verkkokauppa, jota on helppo pyörittää - Sisältö Miikka \(sisaltomiikka.fi\)](#)
- [Shopify-opas – Solwe Oy](#)
- [Shopify Suomi Verkkokauppa Opas 2022 | Verkkokaupan perustaminen | Tuotemaailma.com](#)



Holvi

Verkkokauppa on uusi ominaisuus kirjanpitoa, laskutusta, pankkipalveluita ja jopa palkanmaksua tarjoavalle ohjelmalle.

Plussia:

- Todella yksikertainen perustaa ja käyttää.
- Hinta on sidottu myyntiin, 2,5% myynnistä, mutta sidottu Holvi-tiliin ([Holvin hinnasto – selkeä ja yksinkertainen | Holvi Suomi](#))
- Sopii sekä tuotteille, että palveluille (digituotteet QR-koodilla)

Miinusia:

- Vähän ominaisuuksia, mm. varastohallinta puuttuu.
- Ei mahdollisuutta integraatioille.
- Pienelle tuotemäärälle, ei tuotevariantteja

Tutustu, miten luot Holvilla verkkokaupan

- <https://youtu.be/vcXr722BuUE>



Tehtävä

1. Käy läpi kriteerit, jotka ovat tärkeitä sinun verkkokauppassasi.
2. Tutustu sitten eri verkkokauppa-alustoihin. Voit ilmaiseksi kokeilla useita näistä.
3. Tutustu kiinnostavan alustan oppaisiin. Hae lisätietoa myös somen keskusteluryhmistä.
4. Tee oma valintasi, ja lähde rakentamaan kauppaasi.



Kiteytä toimintasuunnitelma

Kiteytä verkkokauppasi:

Tavoite	Määritellään aina liiketoiminnan näkökulmasta. Kirkasta itsellesi, mitä verkkokauppatoiminnallasi tavoittelet ja mitä roolia verkkokauppa toteuttaa koko liiketoiminnassasi.
Budjetti	Kuinka paljon voit investoida rahaa ja omaa tai tiimisi aikaa? Rahalla saa valmiita ratkaisuja, tukea ja ylläpitoa, mutta oman tiimisi osaamisen kasvattaminen voi olla pitkällä tähtäimellä parempi ratkaisu tavoitteisiisi nähden.
Asiakkaat	Älä keskity vain siihen, mitä asiakkaat ostavat, vaan tarkastele myös sitä, miten he ostavat. Ovatko he tietopohjaisia, laatatutietoisia vai impulsiivisia ostajia?

Tarvitset alkuun mm. seuraavat

- Kaupalle nimen (tutki saatavuus)
- Nimelle domainin (tutki saatavuus [Fi-verkkotunnushaku | Traficom](#))
- Logon (suunnittele esim. Canva, <https://www.shopify.com/tools/logo-maker>)
- Verkkokaupan kuvat (omat tai tekoälyn tuottamat tai ilmaiset kuvapankit)
- Asiakaslupauksen/ myyntisloganin



Laadi verkkokaupan perustamisen suunnitelma

1. Kaupan rakenteen suunnittelu, ostopolut
2. Graafinen ilme
3. Verkkokaupan sisällön suunnittelu
4. Mistä tuotteet/palvelut?
5. Varaston ja logistiikan suunnittelu
6. Asiakaspalaute ja asiakastiedon seuraaminen
7. Juridiset osat
8. Verkkokaupan testaus



Oppaita ja kursseja verkkokaupan perustamiseen

Miten perustaa verkkokauppa (Shopify:n avulla) – Webiecom

Paytrail: ”Avaintekijät menestyvän verkkokaupan perustamisessa”

Checkout ”Verkkokaupan perustaminen ja asiantuntijoiden neuvoja”

Zoner ”Verkkokaupan perustaminen” 8.6.2020

Kurssi: <https://verkkokauppakasvuun.fi/tuoteosasto/verkkokurssit-verkkokaupan-kehittamiseen/>



Rakennetaanko sullekin verkkokauppa, joka tekee tulosta?

Haluatko apua verkkokaupan tuloksen kehittämiseen? Ota yhteyttä, niin katsotaan miten voin auttaa.

Kati Kärki – Verkkokauppa kasvuun yrittäjä

VERKKOKAUPAN RAKENTAMINEN

VERKKOKAUPAN MYYNIN KEHITTÄMINEN

Mitä verkkokaupan perustaminen
ja ylläpito maksavat?

Miten kannattavuutta arvioidaan?

Mitkä tuotteet ja palvelut ovat kannattavia?

Pohdi hetki, mitkä tuotteet ja palvelut

1. Ovat heikosti kannattavia verkkokaupassa?
Miksi?
2. Sopivat hyvin verkkokauppaan ja niiden kate ja siten kannattavuus on hyvä? Miksi?



Tarvitsetko asiantuntija-apua?

- Jos haluat ostaa verkkokaupan toteutuksen, graafista suunnittelua tai vaikka digimarkkinoinnin toteutusta tekijöitä löytyy runsaasti.
- [Verkkokaupan perustaminen - Kaikki kotimaiset tekijät | Nerot.fi](#)
- [Graafinen suunnittelu | Ite wikin digitalisoinnin opas](#)

Ota yhteyttä Johannaan!



johanna@piilotettuaarre.fi

040 506 1960 soita, tekstaa tai laita viesti [WhatsAppin](#) kautta

Verkkokaupan kannattavuus

Verkkoliiketoiminnan kannattavuutta voi laskea seuraavalla kaavalla. Voit käyttää kuukauden vai vuoden aikajännettä.

kävijät x keskiostos x konversio x kate

Kaavaa voi käyttää kannattavuuden kehittämisen välineenä. Arvioi:

- Mikä tai mitkä kaavan tekijöistä kaipaavat eniten kehittämistä?
- Minkä luvun parantaminen olisi helpointa toteuttaa?

Verkkokaupan konversio% laskeminen

Konversioprosentti lasketaan hyvin yksinkertaisella kaavalla:

$$\frac{\text{Konversioiden (ostavat asiakkaat) määrä}}{\text{Verkkokaupan kävijöiden määrä}} * 100 = \text{Konversioprosentti}$$

Tehtävä

Arvioi kustannukset ja kannattavuus:

Ota oma laskentataulukko (Excel, ym.) esiin. Lähde selvittämään ja tekemään laskelmia. Pyri aloittamaan jostain, kokonaisuutta voi hioa myöhemmin.

Vinkki: Voit ottaa tekoälyn avuksi!