



# ИСКУСТВОТО НА ТРГОВСКИ ЦЕНТАР – СЕРВИС ЗА Е- ТРГОВИЈА

17.11.2010

Александар Тасев, основач Интернет  
Трговија

# Искуства од пазарот

2

- Целна група постои
- Потенцијал за развој
- Клучни состојки за успех
- Нови маркетинг алатки
- Нов комплетен сервис за е-бизнис
- Синергија меѓу онлајн и офлајн трговијата
- Интернет трговијата е реалност

# Бариери за бизнисите

3

- Знаење за отпочнување
- Знаење за ефикасно работење
- Дигитализација
- Синхронизација
- Контрола на квалитет
- Маркетинг
- Управување со ризици

# Грешки на компаниите

4

- Инерција, скептицизам
- Несериозен пристап
- Некористење на можностите
- Грижа за корисници
- Аматерски интернет маркетинг

# Очекувања за е-трговијата

5

- Нови сектори, нови услуги (B2B, B2C)
- Активирање на банките
- Поддршка од државата
- Созревање на сервисите
- Масовно приклучување на компаниите
- Општи придобивки (синергија, функции, заштеда)
- Критична маса и експанзија

# Што е сервис за е-трговија?

6

- Комплетен интегриран сервис за компании
- Функционалност (софтвер)
- Услуги (логистика, управување)
- Дополнителна вредност

# Скица на сервисот

7



# Цел на сервисот

8

- Приклучување на целата понуда во е-трговијата
- Преку идеален начин за почеток и ефикасно работење
- Системски пристап кон потребите на е-трговците и купувачите



# Товини во сервисот за е-трговија

9

- Систем за подароци – Желботека
- Систем за попусти и лојалност
- Гарантирана заштита од измами
- Гарантирана достапност – SLA
- Систем за сигурност – SSL сертификати
- Систем за дизајн
- Блог систем

# Благодарам за вниманието

10

- Прашања?