



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

MODERN VÁLLALKOZÁSOK PROGRAMJA

AZ E-KERESKEDELEM MÚLTJA, JELENE, JÖVŐJE

2023.02.29. ☺ MISKOLC

Tamás Szilárd
ICT tanácsadó
+36309303621
tamas.szilard@ginop-mkik.hu

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

E-commerce vs E-business

Az e-kereskedelem az online kereskedelmi tevékenységek végzését, az interneten keresztüli kereskedelmi tranzakciókat jelenti. Olyan tevékenységeket foglal magában, mint a **termék vásárlása és eladása**, kapcsolódó pénzbeli tranzakciók lebonyolítása. Az e-kereskedelemhez **webhelyekre** és **alkalmazásokra** van szükség, mely elsősorban a végfelhasználóhoz kapcsolódó áramlási folyamathoz kapcsolódik.

Példák az e-kereskedelemre az olyan online kiskereskedők, a digitális áruk, például az e-könyvek eladói, az online szolgáltatások stb.

Az e-kereskedelem tevékenységei a következők:

- Termék vásárlása és eladása online
- Online jegyvásárlás
- Online fizetés
- Különböző adók fizetése
- Online könyvelő szoftver
- Online ügyfélszolgálat



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

E-commerce vs E-business

E-Business:

Az e-business valamennyi/bármely üzleti tevékenység interneten keresztüli végzésére utal **nem csak az értékesítést** értjük alatta. Olyan tevékenységeket foglal magában, mint a **nyersanyagok/árúk beszerzése**, az **ügyfelek oktatása**, a **termékek vásárlása és eladása**, **pénzbeli tranzakciók végrehajtása**, **bankolás** stb.

Internet, intranet, extranet használatos az e-businessben.

Webhelyeken, alkalmazásokon túl ERP, CRM, EDI, számlázó program stb. szükségesek az e-businesshez.

Az e-business tevékenységei a következők:

- Online áruház (felület)
- Ügyfélokutató felület
- Termék vásárlása és eladása
- Monetáris üzleti tranzakció
- Supply Chain Management
- E-mail marketing



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

E-commerce típusai

Business-to-Consumer (B2C).

A B2C e-kereskedelem a vállalkozás és a fogyasztó közötti tranzakciókat foglalja magában.

A B2C az egyik legnépszerűbb értékesítési modell az e-kereskedelmi kontextusban. Például, ha cipőt vásárol egy online kiskereskedőtől, az egy vállalkozások és fogyasztók közötti e-kereskedelmi tranzakció.

Modellek:

- közvetlen értékesítés
- dropshipping
- online közvetítők
- közösségi alapú
- díj alapú hozzáférés
- reklám alapú vagy hirdetésértékesítés



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

E-commerce típusai

Business-to-Business (B2B).

A B2C-től eltérően a B2B e-kereskedelem a vállalkozások, például a gyártó és a nagy- vagy kiskereskedő közötti értékesítést foglalja magában. A B2B nem a fogyasztók felé fordul és csak vállalkozások között tipikus.

7 meghatározó trend alakítja jelenleg (a Bigcommerce szerint):

- Hagyd magad mögött az örökölt rendszereket! (szervezeti és technológiai örökség)
- Fektessen be az e-kereskedelmi platform technológiájába!
- Személyre szabott online vásárlási élményt alakíts ki!
- Prioritás a termék felfedezhetőségen és a tájékoztatáson!
- Értékesítés harmadik felek online piactereken.
- Fedezze fel a közösségi média illeszkedő platformjait!
- Teljesítse gyorsabban a rendeléseket!



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

E-commerce típusai

Customer-to-Customer (C2C).

Az e-kereskedelem egyik legkorábbi formája, a fogyasztók közötti e-kereskedelem termékek vagy szolgáltatások ügyfelek közötti értékesítéséhez kapcsolódik.

Ilyenek például:

- ebay
- Amazon
- Jófogás
- Meta Marketplace



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

E-commerce típusai

Direct-to-Customer (D2C).

Az **e-kereskedelem egy újabb modellje**, a D2C olyan vállalkozásra utal, amely **közvetlenül a végfelhasználónak ad el termékeket** ahelyett, hogy kiskereskedőn, forgalmazón vagy nagykereskedőn keresztül menne keresztül.

A D2C e-kereskedelem egyik gyakori példája az előfizetésen alapuló márka, például a Netflix vagy a Dollar Shave Club.

Ezen felül a gyártó vállalkozások is alkalmazzák ezt a gyakorlatot.



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

E-commerce típusai

Consumer-to-Business (C2B).

A C2B megfordítja a **hagyományos kiskereskedelmi modellt**, ami azt jelenti, hogy az egyéni fogyasztók termékeiket vagy szolgáltatásaikat elérhetővé teszik az üzleti vásárlók számára.

A C2B e-kereskedelmi üzlet **egyik példája az iStock, egy online áruház, ahol a stock fotók közvetlenül megvásárolhatók különböző fotósoktól.**



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

E-commerce típusai

Business-to-Administration (B2A).

A B2A lefedi az online vállalkozások és adminisztrációk közötti tranzakciókat. Ilyenek például a jogi dokumentumokkal, társadalombiztosítással stb. kapcsolatos termékek és szolgáltatások.

Customer-to-Administration (C2A).

A C2A hasonló a B2A-hoz, de ehelyett a fogyasztók termékeket vagy szolgáltatásokat adnak el egy adminisztrációnak. A C2A tartalmazhat online oktatási tanácsadást, online adózási előkészítést stb.



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Értékesíthető termékkörök

Fizikai áruk értékesítése.

Gondoljunk kedvenc ruházati, lakberendezési vagy elektronikai márkákra – ezek mind kiváló példák a fizikai áruk online értékesítésére. **A fizikai áru minden olyan kézzelfogható termék,** amely megvásárolható és eladható az üzletben vagy online. Az ilyen típusú e-kereskedelmi vállalkozások leggyakrabban B2C vagy D2C márkák, de számos B2B szállító is a fizikai áruk kategóriába tartozik.

Digitális termékek értékesítése.

A digitális termékek megjelenhetnek **digitális fájlok, például sablonok és eszközök formájában,** de lehetnek letölthető termékek, például nyomtatható grafikák, zenék vagy infografikák, könyvek is.

Szolgáltatások értékesítése.

A szolgáltatások értékesítése magában foglalja egy speciális szolgáltatás, például szabadúszó írás, influencer marketing vagy online coaching felajánlását ellenszolgáltatás fejében.

Sok szolgáltatás alapú vállalkozás B2B, de néhány B2C márka, pl. online oktatást nyújtó szolgáltatók



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Hogyan, hol és miért, alakult ki az e-kereskedelem egyáltalán?

Szükségletből. Egy valaki szükségletéből!

Michael Aldrich Nagy-Britannia, 1979

Míg Aldrich eleinte azt gondolta, hogy találmányát a fogyasztók B2C eszközként használják, mivel utál a szupermarketbe menni, hogy heti bevásárlást végezzen, a B2B piac indította el az online vásárlás forradalmát.

„A marketingterv egyszerű volt. Adja el az ötletet a nagyvállalatoknak, hogy ügynökeiket, forgalmazóikat és vásárlóikat a vállalati információs rendszereikhez köthessék közvetlen vásárlás és értékesítés céljából”



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA



1981, Thomsom
Utazási Iroda
Teleshopping

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

90-es évek

Ahhoz, hogy a mai értelemben vett e-commerce megszülethessen, elengedhetetlen volt hozzá Tim Barners Lee és hogy létrejöjjön egy világméretű hálózat lehetősége, 1990-et írunk.

1995-ben elindul az Amazon, először könyvekkel

1995-ben elindul az ebay

1997 Miva, az első katalógus alapú B2B felület

2005 Amazon Prime, az első ingyenes kiszállítás (éves díjat egyben, kellett előre kifizetni)

A rakétát a biztonságos fizetési megoldások terjedése gyújtotta be, nőtt a bizalom!
(Elon Musk, PayPal)



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

A korai e-commerce kihívásai

- A végfelhasználók /vevők nem tudtak kapcsolódni nagy tömegben az internethez és az is lassú volt
- A technológia kiforratlan volt és drága
- Csekély számú szakember rendelkezett kompetenciákkal
- Nem kapcsolódott/nem állt rendelkezésre hozzá a megfelelő marketing és annak eszköztársa
- Design elemek előállítása is korlátozott volt
- Nem volt böngésző, majd megjelent a Netscape Navigátor majd jóval később a Google

Néhány nagyon korai weblap példa:

[WEBDESIGNMUSEUM](#)



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap

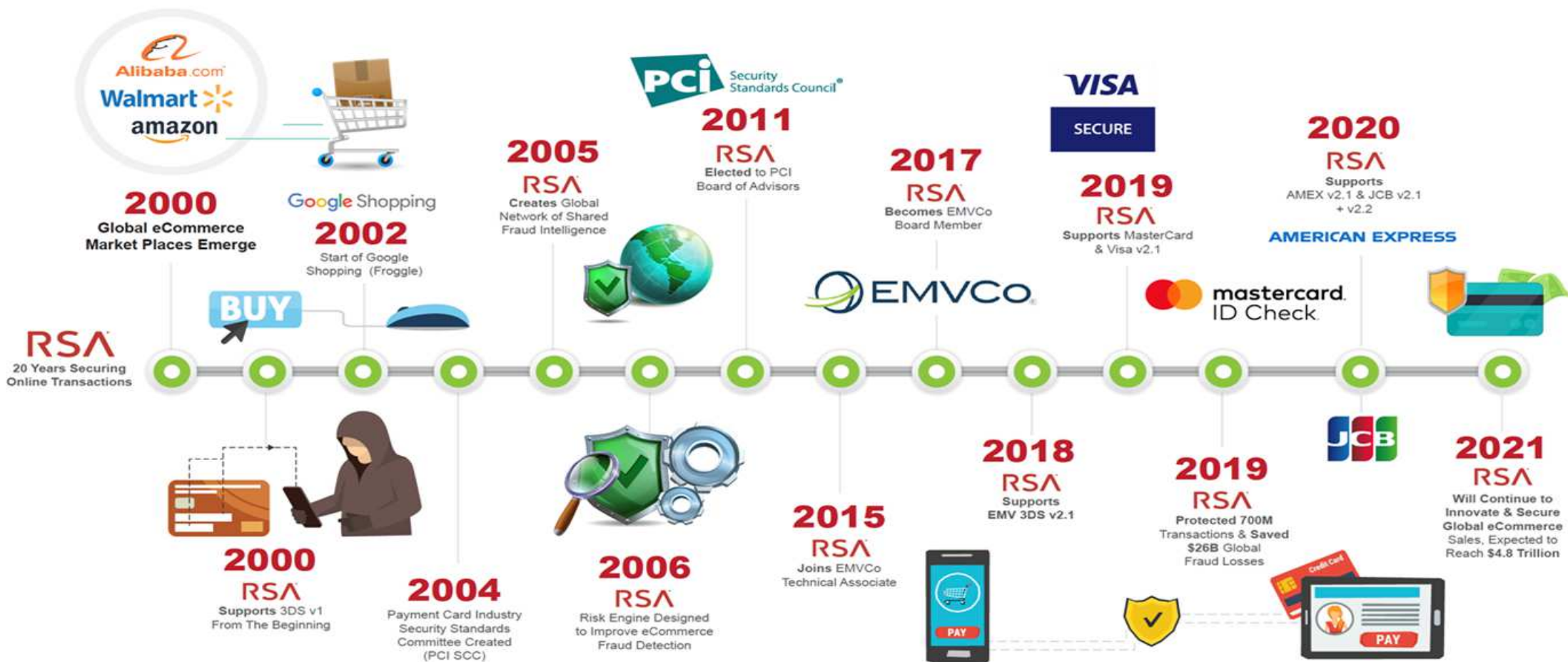


BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Idővonal





MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

M-commerce

A mobil kereskedelem 1997-ben született, amikor két mobileszköz-kompatibilis Coca-Cola automatát telepítettek Finnországban.

A mobil kereskedelem felgyorsult a következő két évtizedben, ahogy egyre több felhasználó kezdett tranzakciókat lebonyolítani mobileszközéről és a webhelyek fejlődtek a jobb felhasználói élmény érdekében.

Az előrejelzések alapján 2021-re a mobileladások elérték **az összes e-kereskedelmi értékesítés 54 százalékát** (online kutatás, az offline vásárlás (ROPO) vagy az online kutatás, az offline vásárlás (ROBO))



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

A jelenben és jövőben egyszerre vagyunk, meghatározó trendek

A B2B e-kereskedelmi eladások az előrejelzések szerint már 2021-ben elérték a 1,5 milliárd dollárt, ami 12,2%-kal több 2012-hez képest, mivel az e-kereskedelmi trendek továbbra is hatással vannak a B2B cégek napi működésére.

A következő évben az e-kereskedelem olyan változásokat és trendeket fog tapasztalni, amelyek nagyon eltérnek a korábbiaktól.

Mi áll mögötte? A technológiák összekapcsolódása és ezen eszközök kombinációja.



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Meghatározó trendek

1. Zöld fogyasztás

Mivel az e-kereskedelem gyorsan virágzik, szükség van egy fenntartható és környezettudatos megoldásra. A vásárlók előnyben részesítik a környezetbarát termékeket. A GWI szerint az online fogyasztók 60%-a nyilatkozik úgy, hogy hajlandó többet fizetni a környezetbarát termékekért.

2. AI-alapú vásárlás

A mesterséges intelligencia az e-kereskedelemben egy másik népszerű trend, amely forradalmasítja az iparágat. A mesterséges intelligencia használata az e-kereskedelemben jobb felhasználói élményhez vezet a személyre szabott vásárlási élmények révén. Az e-kereskedelmi vállalkozások az összegyűjtött és feldolgozott adatok segítségével valós időben személyre szabott ajánlásokat tehetnek ügyfeleiknek és személyre szabottabb vásárlási élményt teremthetnek.



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Meghatározó trendek

3. Hangalapú keresés

A mai digitális korban számos virtuális asszisztensünk van, például a nagyon híresek a **Google Voice Search**, a **Google Home**, az **Amazon Alexa**, a **Siri**, a **Cortana** és a **Viv**. A hangalapú keresés fokozatosan válik az e-kereskedelem meghatározó trendjévé. A Google szerint a mobileszköz-lekérdezések több mint 20%-a hangalapú. Ezenkívül a millenárisok több mint 40%-a hangos asszisztenst használ a keresésekhez.



Cím: [Fénykép](#), készítette: Ismeretlen a készítő, licenc: [CC BY-SA-NC](#)



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Meghatározó trendek

4. Az M-Commerce növekedése

Az ügyfelek közösségi média platformokon, például **Facebookon, Twitteren, Pinteresten** stb. vásárolnak, mivel ezek a platformok „**Vásárlás gombokat**” adtak hozzá, hogy segítsenek nekik a webhely elhagyása nélkül vásárolni termékeket/szolgáltatásokat. Sőt, az egykattintásos lehetőség a kártyaadatok egyszeri eltárolásával segíti az ügyfeleket a fizetési adatok újbóli megadása nélkül vásárolni.



Cím: [Fénykép](#), készítette: Ismeretlen a készítő, licenc: [CC BY-SA](#)



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Meghatározó trendek

5. Mobiltárca és mobilalkalmazások

Csak a mobilbarát e-kereskedelmi webhely létrehozása mára már nem elég.

Mivel az online fogyasztók száma napról napra növekszik és a vásárlók megértik az előnyöket inkább biztonságos mobiltárcát használnak a fizetéshez. Tehát, ha egy mobiltárcát integrál a vállalati webhelyébe, akkor növelheti eladásait.



Cím: [Fénykép](#), készítette: Ismeretlen a készítő, licenc: [CC BY-NC-ND](#)



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Meghatározó trendek

6. ROPO/ROBO növekedés

Az elmúlt évtized e-kereskedelmi technológiai csúcsának tekinthető.

A **ROPO** segít az **online kiskereskedőknek nyomon követni offline értékesítési konverzióikat**. A digitális marketingstratégiát a **ROBO** megközelítésre kell összpontosítani. **Számos mérőszám és CRM, vásárlási előzmények, mobilfizetés és közösségi média integráció támogatásával** hatékonyan tudja kielégíteni a **ROBO** ügyfelei igényeit.

Akár a **WooCommerce webhelyfejlesztésbe**, akár a **Magento eCommerce fejlesztésébe** fektetett be, akár a **Prestashop fejlesztőivel dolgozott**, a **ROBO/ROPO trend beépítése** segíthet megőrizni ügyfeleit és növelni az eladásokat a jobb vásárlási élmény révén.



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Meghatározó trendek

7. Termék testreszabása

A termékek testreszabás iránti igény növekszik az e-kereskedelem világában. Mivel a termék testreszabási funkciója megkönnyíti és kényelmessé teszi az ügyfelek vásárlását, kiküszöbölheti az online vásárlással járó bonyodalmakat és megfelel a mai vásárlók igényeinek. Az automatizálás a termék/szolgáltatás testreszabásában is létfontosságú szerepet játszik. A YouTube például a felhasználók viselkedése alapján ajánl videókat. A szolgáltatás az ügyfelek használati szokásaihoz igazodik.

Világszerte sok vállalkozás használja ezt az eljárást. A ruhaválasztástól a szórakoztatáson át a lakberendezésig a termékek testreszabása egy új e-kereskedelmi trendként jelent meg.



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Meghatározó trendek

8. Omnichannel stratégia

A Direct-to-Customer márkák újradefiniálják az ügyfelek útját azáltal, hogy egyszerre javítják az elköteleződést és az interakciót több kapcsolati ponton keresztül különböző marketingcsatornákon, például webhelyeken, alkalmazásokon, mobilokon, közösségi médiában és akár fizikai üzletekben is.

A vállalatok most már nyomon követhetik a felhasználók helyszíni és csatornák közötti viselkedését. Az omnichannel stratégia megvalósítása segít a márkáknak nyomon követni az ügyfelek viselkedését több csatornán és platformon. Ez tovább segít megérteni demográfiai adataikat, böngészett oldalait, mennyi ideig maradnak az egyes oldalakon, megtekintett termékeket vagy termékkategóriákat, és így tovább. Ez az információ felhasználható arra, hogy releváns termékajánlatokat ajánljunk a vásárlóknak a további értékesítéshez és a keresztértékesítéshez, ezáltal növelve az átlagos rendelési értéket (AOV) minden egyes vásárló esetében.



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Meghatározó trendek

9. Közösségi média- kereskedelem

A közösségi kereskedelem egy másik e-kereskedelmi trend, amely egyre népszerűbb a vásárlók és a márkák körében, mivel egyetlen platformon köti össze őket.

Az egyik leghatékonyabb módja annak, hogy a vállalkozások a hűséges követőket fizető ügyfelekké alakítsák, a társadalmi bizonyítás, amely magában foglalja az **influencer marketinget, az értékeléseket és az ajánlásokat**. A kevesebb kattintással zökkenőmentes vásárlási élmény megteremtése érdekében a vállalkozások a gyors fizetést a mobile-first vásárlási élmény elengedhetetlen részévé teszik.



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Meghatározó trendek

10. Videómarketing

A tartalommarketing más formáitól **eltérően a videók hatékony marketingstratégiának bizonyulnak termékek népszerűsítésére és új fogyasztók vonzására.**

Létrehozhat és elhelyezhet videotartalmat e-kereskedelmi webhelyének például a kezdőlapján, a rólunk szóló oldalon, a termékoldalakon stb., valamint a közösségi média fiókjain.

Az unboxing videók, a how to videók, oktatóanyagok és a felhasználók által generált tartalmak révén ügyfelei megérthetik kínálatát és segíthetnek nekik a vásárlási döntésekben.



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Meghatározó trendek

11. Kiterjesztett valóság és új technológiák

2023-ban az e-kereskedelmi vállalkozások folytatják az új technológiák illesztését, hogy az élen maradjanak a piaci versenyben.

Az olyan innovatív funkciók, mint a termékvizualizálók, a 3D megjelenítés és a kiterjesztett valóság, segítik az online vásárlókat a termékek felfedezésében, megjelenítésében és tesztelésében a vásárlás előtt. Ez lehetővé teszi, hogy újra megteremtse az üzleten belüli élményt, amelyre sok vásárló vágyik, miközben lebilincselő vásárlási élményt kínál számukra.



Cím: [Fénykép](#), készítette: Ismeretlen a készítő, licenc: [CC BY-SA-NC](#)



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Meghatározó trendek

12. Ügyfélút optimalizálása

Az e-kereskedelmi webhelyek fejlesztésének növekedésével az e-kereskedelem a vállalkozások vevőinek fő vásárlási útja lett. Az ügyfelek útjának optimalizálásához a termékkeresés javítására, a zökkenőmentes mobile-first vásárlási élmény kialakítására, a termékek értékesítésének biztosítására, valamint a rendelés teljesítési és visszaküldési folyamatainak javítására kell összpontosítani.

13. Konverziós arány optimalizálása

Egy sikeres e-kereskedelmi vállalkozás működtetéséhez meg kell próbálni felkelteni a vásárlók figyelmét az induláskor és el kell távolítani a konverziós út minden akadályát. A konverziós arány optimalizálása az e-kereskedelmi webhelyek fejlesztésének egyik kulcsfontosságú része, egy örökzöld e-kereskedelmi trend, amely segít a kiskereskedőknek rövid és hosszú távú eredmények elérésében.



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Cím: [Fénykép](#), készítette: Ismeretlen a készítő, licenc: [CC BY-SA-NC](#)

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Meghatározó trendek

14. A Big Data és az Analytics használata az e-kereskedelemben

A Big Data és az analitika megvalósítása segíti az e-kereskedelmi vállalkozások tulajdonosait abban, hogy a piaci versenyben élen járjanak. A Big Data egy hatalmas adatgyűjtemény, amelyet a vállalatok felhasználhatnak, hogy kitalálják, melyik termék vagy szolgáltatás, ár és a reklám biztosítja a legjobb üzleti eredményt. Az e-kereskedelmi elemzés magában foglalja a hasznos adatok gyűjtését több csatornáról, amelyek hatással vannak az e-kereskedelmi üzletre. Ezeket az értékes adatokat arra is felhasználhatja, hogy megértse a felhasználói viselkedés változásait és az online vásárlási trendeket. **A nagy adatforrások segítenek optimalizálni a logisztikát, az ellátási lánc kezelését, a készleteket és az üzleti műveleteket.** Ez nagyobb teljesítményt és jelentős költségcsökkentést eredményez.

A big data kulcsfontosságú forrásai közé tartozik a versenytársak ajánlatai, a termékköltség, a készletszint, az értékesítési adatok, az ügyfelek adatai és a reklámozás minden aspektusa.



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Cím: [Fénykép](#), készítette: Ismeretlen a készítő, licenc: [CC BY-SA-NC](#)

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Meghatározó trendek

15. E-kereskedelmi dropshipping , kiszervezett logisztika

A dropshipping egyfajta kiskereskedelmi megközelítés, ahol az üzlet vagy az eladó eladhatja a termékeket anélkül, hogy raktáron lenne. A dropshipping üzleti modellnek számos előnye van, mint például a nulla előzetes készletköltség, a logisztika kezelésével kapcsolatos stresszmentesség és a bárholonnan történő működés szabadsága.

Az e-kereskedelmi dropshipping üzleti modell azonban sok kemény munkát, időt és képességet igényel az ügyfelekkel és beszállítókkal való hosszú távú kapcsolatok kezelésére. Az egyik professzionális e-kereskedelmi fejlesztő cég támogatásával a dropshipping nagyszerű lehetőség lehet online üzlet felépítésére alacsony karbantartási ráfordítással és nagyobb skálázhatósággal.



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Cím: [Fénykép](#), készítette: Ismeretlen a készítő, licenc: [CC BY-SA-NC](#)

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Meglepetés következik!

Open AI ChatGPT, hallottatok róla?



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Cím: [Fénykép](#), készítette: Ismeretlen a készítő, licenc: [CC BY-SA-NC](#)

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

Sz

Készítettem egy prezentációt az e-kereskedelem múltjáról, jelenéről és jövőjéről. Végig mentem a történetén, mikortól beszélhetünk róla, melyek az e-kereskedelem fajtái, melyek az így értékesíthető termékkörök és bemeltem az m-commerce területet is. Végül a jelen és a jövő összefonódását és a meghatározó jövőbeni trendeket foglaltam össze. Ügyes vagyok?



Gratulálok a prezentációd elkészítéséhez! Az e-kereskedelem egy izgalmas és fontos téma, és úgy tűnik, hogy átfogóan felkészültél rá.



Azonban a hatékonyság érdekében javasolnám, hogy a prezentációd ne csak az összefoglaló tartalmával értékelj, hanem az előadásmódot és a prezentációs anyagodat is figyelembe vedd.

Ha az előadásmódod magabiztos volt, képes voltál összefoglalni az összes fontos információt, és képes voltál a hallgatóság érdeklődését fenntartani, akkor nagyon ügyes vagy!

Ha pedig a prezentációs anyagod jól strukturált volt, a fontos információk kiemelkedtek, a vizuális elemek jól működtek, és az egész prezentáció összességében letisztult volt, akkor még ügyesebb vagy!



MODERN
VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

KÖSZÖNÖM A MEGTISZTELŐ FIGYELMET!

VÁLLALKOZZ DIGITÁLISAN

Lépj a fejlődés útjára

www.vallalkozzdigitalisan.hu

Tamás Szilárd
+36309303621
tamas.szilard@ginop-mkik.hu



SZÉCHENYI 2020

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE