

*10 sfaturi despre cum să îți alegi platforma de  
magazin online sau întrebări pe care să ți le  
adresezi în acest proces de căutare.*



1

# Cât este de ușor să o setezi și să o folosești?

Nu ești instalator și nici programator. **Ești antreprenor sau antreprenoare.**

Iar acest statut îți va ocupa tot timpul.

Platforma pentru magazinul tău online ar trebui să fie suficient de intuitivă încât să o poți înțelege repede, chiar dacă nu ai experiență în domeniu.

Vezi tu, la început, platforma Gomag a fost una custom.

Adică personalizăm fiecare magazin, în funcție de tipologia de produs și cerințele clienților. Însă o astfel de soluție este greoaie și înseamnă că depinzi mereu de un programator pentru a face orice schimbare, cât de mică.

Nu e comod pentru tine.

De aceea, ulterior am lansat platforma SaaS, de închiriat, și am sistematizat-o astfel încât să poată fi folosită extrem de ușor, din click-uri și salvări.

Caută o astfel de platformă, în care să te miști la fel de ușor ca și cum o faci pe contul tău de Facebook.



## 2

# Îți oferă asistență?

Ai văzut exemplul de mai sus, despre colegile noastre.

E vital să ai la dispoziție o echipă de suport care să îți răspundă la întrebări, să te ajute să treci peste orice obstacol sau să îți semnaleze funcționalități și tactici de care ai nevoie, dar la care nu te-ai gândit până în acel moment.

Așa că orientează-te spre o platformă care îți pune la dispoziție un astfel de serviciu. Chiar poate face diferența, pentru că nu mai lucrezi de unul singur.



3

## Este integrată cu ecosistemul în care vrei să viuzi?

Vânzările online nu au loc într-un vid.



Magazinul tău online trebuie să fie integrat cu terțe părți din zona geografică pe care vrei să o deservești.

De exemplu, firme de curierat, soluții de plată, soft-uri de facturare comenzi, aplicații și instrumente de marketing sau optimizare a vânzărilor.

Ai nevoie de toate acestea pentru a respecta promisiunea făcută clientului: aceea că poate cumpăra în siguranță, că produsul va fi livrat la timp sau comanda a fost într-adevăr preluată și că îl ții la curent cu informațiile de care este interesat.



4

## Îți oferă opțiuni avansate de plată?

Clienții tăi se modernizează de la zi la zi.

Dacă până nu de mult plata ramburs reprezenta un procent uriaș ca metodă de plată preferată, astăzi plata online devine din ce în ce mai populară.


Iar pentru a putea oferi plata online, ai nevoie de un modul de procesare - cum e, de exemplu, iPay de la BT.

Este integrată platforma pe care o studiezi cu astfel de procesatori de plată? Sau, dacă vinzi produse cu un preț mai ridicat, ai opțiuni pentru plata în rate?

Sunt câteva aspecte la care să te gândești bine, de la început.



## Este prietenoasă cu strategia ta de marketing și SEO?

Cel mai important lucru: indiferent ce platformă alegi pentru magazinul tău, indiferent cât de bună și eficientă ar fi, dacă nu ai o strategie de marketing, te va ajuta doar la minimum. 

Ai nevoie de o platformă SEO-friendly. Adică să te ajute să ai poziții cât mai bune în Google atunci când oamenii caută produsele tale.

Așadar, trebuie să îți permită să ai o structură de link-uri sănătoasă, ușor de urmărit de către roboții motoarelor de căutare. Și opțiuni pentru SEO onsite.

Apoi, ai nevoie de instrumente de marketing. De exemplu:

- ★ Opțiuni avansate de creare oferte: coduri de reducere, vouchere, pachete de produse, reduceri de tip 1+1 gratis / la jumătate de preț, upsell în pagina de finalizare comandă.
- ★ Editor avansat pentru crearea de pagini de vânzare - au o structură diferită de alte pagini din site. De exemplu, pot conține cronometre, bannere, testimoniale, video-uri.
- ★ Instrumente de fidelizare - recomandări de produse, puncte de fidelitate, alocare tag-uri pe clienții profitabili, pentru a le face oferte personalizate.

Există multe alte instrumente de marketing pe care le poți folosi, în funcție de strategia și preferințele tale.

Caută o platformă care îți poate oferi toate aceste opțiuni într-un singur loc, ideal în panoul de administrare al magazinului tău.

6

## Îți oferă rapoarte și date pentru a lua decizii bune?

Unul dintre cele mai atrăgătoare avantaje ale unei afaceri online e că ai la dispoziție o tonă de date.

Pe baza lor, ai oportunitatea să iei deciziile corecte pentru creșterea magazinului tău și pentru desfășurarea campaniilor de promovare.

Poți evita greșeli care te-ar costa prea mult!

Când alegi platforma pentru magazinul tău online, verifică să îți pună la dispoziție rapoarte privitoare la performanța magazinului.

De exemplu, despre profitabilitatea comenzilor, volumul de vânzări cu voucher vs. fără sau rapoarte privitoare la comportamentul clienților.

Sunt o adevărată mină de aur.



## 7 Are un cost care justifică investiția ta?



Pentru mulți antreprenori, costul este principalul aspect luat în considerare când aleg platforma. Din păcate, e un mod de abordare greșit. De ce?

Pentru că majoritatea se gândesc doar la momentul "acum". Întotdeauna o platformă "gratis" sau foarte ieftină se dovedește mai scumpă în timp.

Când tu alegi, ține cont de aspectele despre care am prezentat până acum, în raport cu investiția financiară necesară.

De asemenea, avantajul tău e că acum ai la dispoziție platforma SaaS, prin intermediul căreia poți accesa diverse planuri tarifare, mai mici sau mai mari, în funcție de stadiul în care se află magazinul tău și de funcționalitățile de care ai nevoie.





## 8 Este scalabilă: te poate susține să crești?

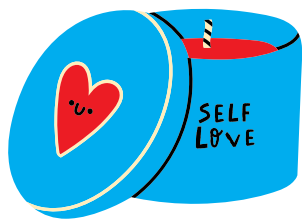
Când alegi platforma pentru magazin, te gândești că e ca și cum ai alege un sediu fizic pentru magazinul tău. După ce te extinzi după bunul plac și pregătești locația conform ideilor tale, nu e foarte comod să te muți.

La fel și cu platforma. Alege una care îți poate susține creșterea în timp.

De exemplu, îți poate integra magazinul cu diverse soluții de efulfillment, ERP-uri sau diverși furnizori.

Poate nu e un stadiu la care te gândești acum, însă nu strică să îți schițezi un plan pe un interval mai îndelungat.

Așa vei cunoaște clar direcția afacerii tale.



9

## Te poate ajuta să economisești timp și resurse?

Într-un magazin online există o mulțime de procese mici, dar care se repetă aproape zilnic.

De exemplu, mutarea produselor între categorii, trimiterea de mesaje când clienții fac o anumită acțiune sau gestionarea clienților.

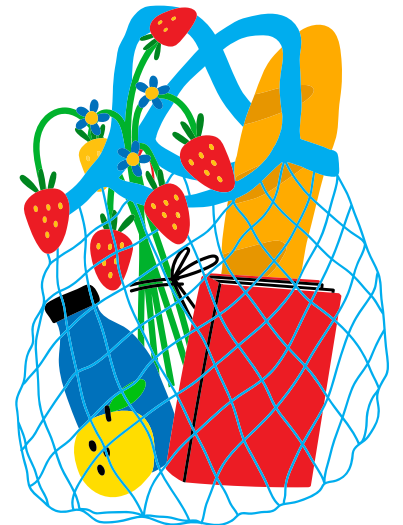
Să faci aceste acțiuni manual... e plictisitor și consumator de timp, energie, resurse.

Așa că ai nevoie de automatizări.

Nici nu trebuie să fie ceva foarte complicat; în funcție de anumite condiții, poți seta platforma să facă acțiunile automat, în locul tău.

Uită-te după astfel de funcții.

De exemplu, la Gomag îi avem pe GoBoți, roboței dezvoltați de noi, care fac exact acest lucru.



10

## Îți permite să testezi funcționalitățile înainte de a lua marea decizie?



Nimănui nu-i place să se arunce înainte în necunoscut.

Iar alegerea platformei pentru magazinul online este o decizie importantă pentru bunul mers al afacerii tale.

Cel mai ok ar fi să îți poți cunoaște platforma la întregul potențial.

Să te asiguri că îți place să lucrezi cu ea (și cu oamenii din spatele ei), iar aceasta conține funcționalitățile de care ai nevoie... fără să fii nevoit să porți discuții interminabile.

Așadar, noi îți recomandăm să încerci platforma dorită, înainte de a lua marea decizie.

Există o mulțime de platforme care îți oferă această posibilitate. De exemplu, noi, la Gomag, avem o perioadă de încercare gratuită, valabilă 15 zile.

Ai acces total în propriul tău panou de administrare. Iar unii dintre clienții noștri și-au deschis magazinele chiar în această perioadă! Deci se poate.

Sperăm că materialul nostru să te ajute să faci alegeri sănătoase pentru afacerea ta.

Ai la dispoziție o mulțime de oportunități de business, precum programul Start Online by BT MIC, în cadrul cărora suntem și noi parteneri.

Tot ce trebuie să faci... este să începi!

