

# E-komercijas platformas



Mārtiņš Spravņiks

Sweet Home

Robežas zūd **Etsy**



# leguvumi

- Iespēja pārdot savus produktus visai pasaulei
- Bez starpniekiem, lielāka peļņa
- Gandrīz jebkurš to var darīt
- Uzņēmumi var palielināt savu peļņu / hobijs var nest papildus ienākumus
- Kas tu gribi būt e-komercijā: milzis vai skudra
- Visi lielie milži veido savus e-komercijas veikalus: Apple, Nike, Garmin



# Izaicinājumi

- Nekas nav viegli un nekas nenotiek bez darba (foto, apraksti, tehniskās detaļas)
- Stratēģijai jābūt pareizi: nevajag sākt ar milzu ambīcijām bez pamata
- Loģistika (FBA, noliktavas, TNT/Fedex)
- Klientu serviss 24/7
- Konkurence ir milzīga
- Nekas nav bez maksas (15%-20%)



# Izaicinājumi

- Klientu atsauksmēm ir nozīme
- Kopēs visu un visi
- Izveidot savu veikalu nebūs lēti



# [www.baltsum.lv](http://www.baltsum.lv) pieredze

- Sākums 2015. gada rudenī
- Mēģināt pārdot dārgāk, piedāvājot labāku servisu, kvalitāti, ātrumu.
- Visu laiku attīstīties
- Diversificēt platformas
- Etsy 50% Ziemeļamerika, Amazon 80% Eiropa



# Amazon vs Etsy

- Bezpersonisks / personisks
- Vienkāršs / māksliniecisks
- Pērk lētāk / pērk dārgāk
- Pieejams pilnīgi viss / noteiktas kategorijas
- Ir iesaldēti līdzekļi / nav iesaldēti līdzekļi
- Amazon ir daudzas platformas
- Amazon ļoti stingri kontrolē kvalitāti, bet arī palīdz augt





Thank you!