

KAKO DO  
**SPLETNE  
TRGOVINE,**  
KI PRODAJA?

E-PRIROČNIK



# Kazalo vsebine

## **Ustanovitev podjetja**

stran 4

## **Izdelava spletne trgovine**

stran 9

## **Grajenje baze**

stran 13

## **Marketing in pospeševanje prodaje**

stran 15



Odperto

# 1

## USTANOVITEV PODJETJA



---

*“Na razpolago imate vse,  
da ustvarite nekaj, kar je  
veliko večje od vas.”*

*Seth Godin*

### Kako pripraviti poslovni načrt?

Poslovni načrt je eden izmed najpomembnejših dokumentov, ki ga imejte izdelanega že pred samo registracijo podjetja. Pomembno je, da vsebuje:

1. Predstavitev podjetja (vizija, strategija, vrednote, cilji),
2. Opis izdelkov in/ali storitev, ki jih boste prodajali,
3. Potencialne dobavitelje,
4. Raziskavo konkurence,
5. Finančni plan – načrtovani stroški in prihodki,
6. Marketinški načrt.

**V poslovni načrt ne pozabite vključiti ključnih** indikatorjev uspešnosti (KPI), ki jih boste zasledovali oziroma merili: na primer celotne prihodke od prodaje, dobiček, RVC, stroške marketinga, dela in nabave, število obiskovalcev spletne strani, novi in vračajoči obiskovalci spletne strani, ponavljajoči nakupi, število mesečnih nakupov, povprečna vrednost nakupa, stopnja odprtosti poslaniv emailov,... Večino teh kazalnikov lahko spremljate in jih med sabo primerjate, če za svojo spletno trgovino uporabljate orodje

---

Google Analytics.

Več o izdelavi poslovnega načrta si lahko preberete na portalu Mladi podjetnik.

## Katero obliko podjetja ustanoviti?

Takoj za pripravo poslovnega načrta sledi **registracija podjetja**. Izbirate lahko izbirate med naslednjimi možnostmi: **s.p., d.o.o., d.n.o., d.d., k.d.,...**

V Sloveniji sta najpogostejša obliki samostojni podjetnik (s.p.) in d.o.o.: brezplačno ju lahko ustanovitev na eni izmed **VEM točk**. Na VEM točki dobite tudi vse informacije v zvezi z ustanovitvijo. Veliko dodatni informacij v zvezi z ustanovitvijo pa si lahko preberete na portalu **Mladi podjetnik**.

### Primerjalna tabela oblik podjetij

— glavne razlike med s.p. in d.o.o. —

	S.P.	D.O.O.
Tip	Fizična oseba, ki opravlja dejavnost.	Pravna oseba.
Ustanovitveni kapital	Ni ustanovnega kapitala.	Ustanovni kapital znaša 7.500 €.
Odgovornost	Samostojni podjetnik za posle odgovarja s svojim premoženjem.	Družbeniki ne odgovarjajo za posle odgovarja s svojim premoženjem.
Obdavčitev	Progresivna obdavčitev (dohodninska lestvica), ki ni primerna za velike dobičke.	Primerna oblika za večje dobičke (enotna davčna stopnja za pravne osebe).

## Kaj prodajati in kako poiskati dobavitelje?

Pred ustanovitvijo podjetja je pomembno, da veste kaj boste prodajali. Pri tem naj vam ne bo ovira konkurenca, odločite se za tisto, kar vas veseli.

### Kategorije izdelkov, katere se najpogosteje kupujejo preko spleta:

- oblačila in obutev (35 %),
- računalništvo(27 %),
- karte (24 %),
- modni dodatki (22 %),
- knjige in multi-media (18 %),
- športna oprema (17 %),
- zabavna elektronika (16 %),
- potovanja (15 %)
- kozmetika (13 %),
- avto deli (10 %),
- igrače (10 %),
- zdravila (8 %),
- pisarniški material (6 %),
- hrana (5 %),
- telekomunikacija (5 %),
- pohištvo (3 %),
- drugo (3 %).

Vir: All Telco PGM, n = 1000, maj 2012

**Za pomoč pri iskanju dobaviteljev** naj vam bo v pomoč **Google** in **Alibaba**. Če želite vedeti koliko so izdelki, ki jih boste prodajali iskani med uporabniki Googla, lahko to preverite preko Googlovega orodja – **Keyword Tool**. V pomoč vam je lahko tudi **Google Trends** - orodje, ki analizira število spletnih iskanj na Googlu po izbranih ključnih besedah.

“ *Pred ustanovitvijo podjetja je pomembno, da veste kaj boste prodajali. Pri tem naj vam ne bo ovira konkurenca, **odločite se za tisto, kar vas veseli.*** ”

**eVEM** Državni portal za podjetja in podjetnike

INFO

**Seznam točk VEM in notarjev**

AJPES | Upravne enote | OZS | GZS | SPIRIT - VEM | Druge točke VEM | Notarji / notarke

AJPES

Točka VEM	Naslov	Poštna št.	Pošta	Telefon	Fax	E-naslov	Uradne ure	Sistem naročanja strank
AJPES, Izpostava Ljubljana	Cesta v Kleče 12	1000	Ljubljana	01/583 33 00	01/583 33 62	info.lj@ajpes.si	ponedeljek od 8.00 do 12.00 in od 13.00 do 15.00 torek, četrtek, petek in dan pred praznikom od 8.00 do 13.00 sreda od 8.00 do 12.00 in od 13.00 do 17.00	ne

Prva stran  
Informacije o uporabi  
Storitve  
Točke VEM  
Kaj potrebujem na točki VEM  
Razlike med točkami VEM  
Seznam točk VEM in

**Točke VEM** (vse na enem mestu) so mesta, prek katerih stranke vlagajo vloge za registracijo gospodarskih družb in drugih subjektov vpisa v sodni register ter njihovih delov ter vloge za registracijo samostojnih podjetnikov in njihovih delov.

<http://evem.gov.si/evem/>

MP.si / MP šola / MP svetovanje / MP mentor / MP coworking / MP virtualna pisarna / MP leta

**MP** 1. MESEČ BREZPLAČNO E-RAČUNOVODSTVO - PREVEMITE NADZOR NAD POSLOVANJEM IDEALNA REŠITEV ZA MLADA PODJETJA! LE 79€/MESEC S PROGRAMOM IN BILANCAMI V CENI »KLIKNI ZA PONUDBO

NOVICE IN DOGODKI | PODJETNIŠKI KOTIČEK | MP ZGODBE | STORITVE | PARTNERJI | FORUM | VIZITKA

IZPOSTAVLJENO Startali smo z izborom mladega podjetnika leta 2014. Prijavi se in sodeluj v boju za prek 10.000 evrov nagrad! >>

03.04.2014 Izobraževanja CDI Univerzum

Preišči spletišče

Zelite brezplačni pravni nasvet?

Zavod mladi podjetnik

**Zavod mladi podjetnik** je neodvisna, neprofitna organizacija namenjena podpori podjetništva med mladimi in tistimi, ki so na začetku podjetniške poti.

<http://mladipodjetnik.si/>

Join Free | Sign In My Alibaba | For Buyers | For Sellers | Help | Mobile | About Alibaba Group

**Alibaba.com** Wholesale Checkout Search Wholesale Checkout My orders | FAQ

Related Categories > Apparel > Dresses: 16863 Results

Price [ ] Quantity [ ] Sort By Best Match

DEAR-LOVER.com One Stop Wholesale

**Alibaba** je vodilno spletno nakupovalno središče za prodajo med podjetji. Na portalu lahko sodelujete, kot prodajalec in prodajate svoje izdelke ali pa kot kupec izbirate med množico izdelkov iz celega sveta.

<http://alibaba.com>



## Kakšno ime podjetja in spletne domene izbrati?

Pred registracijo podjetja je zelo pomembno, da imate prej izbrano ime podjetja in domeno na kateri bo spletna trgovina stala. Pri iskanju imena pazite na to, da bo ime **hitro zapomnljivo** in da **ne bo predolgo**. Priporočljivo je, da vsebuje izdelek oz dejavnost, ki jo boste opravljali. Če nameravate svoj posel razširiti v tujino, preverite pomen imena tudi v tujih jezikih. Najboljše je, da se **ime podjetja in domene sovpadata**. Več o tem kaj je spletna domena si lahko preberete na Register.si.

*Če se odločite za izdelavo spletne trgovina pri Degrizu oni poskrbijo za registracija domene in gostovanje na hitrih, zanesljivih in varnih strežnikih.*

Pred samo ustanovitvijo podjetja s spletno trgovino svetujemo, da si preberete tudi **Pravni priročnik za e-trgovino**.

# 2

## IZDELAVA SPLETNE TRGOVINE



---

Spletne trgovine vam omogočajo veliko več kot klasične prodajalne. Trgovina je odprta 24 ur na dan in nismo vezani na eno samo lokacijo. Prodajamo povsod in kadarkoli. **Nakupi iz naslonjača so vedno bolj popularni.**

---

Vedno več ljudi se odloča za spletno trgovino v Magenti. Zaradi svoje modularne in nadgradljive zasnove je Magenta primerna tako za male spletne trgovine z nekaj izdelki, kot tudi za velike trgovine z več deset tisoč izdelki. **Prednosti, ki jih nudi**

**Magenta:**

- neomejeno števila artiklov,
- enostavno vnašanje ali uvoz izdelkov,
- napredno procesiranje naročil in izdajanje e-računov,
- vodenje zaloge,
- vodenje kupcev,
- sistem za e-novice,
- primerjalnik izdelkov,
- razvrščanje in filtriranje po kriterijih,
- analitike in poročila,...



Pozdravljeni v spletni trgovini Hummel.si

Prijava Moj račun Moja lista želja Košarica (0)

hummel Establiša since 1987

KOLEKCIJE ŠPORT OSTALO PROSTI ČAS

Iskanje po celotni trgovini

## Kolekcija hummel patik pomlad-poletje 2011

poglejte si kolekcijo

1 2 3 4

**HUMMEL**  
www.hummel.si

jessyss

Iskanje po celotni trgovini

english slovenski croatian

Pozdravljeni na Jessyss.com Moj račun Prijava

OBLAČILA ČEVLJI DODATKI

MOJA LISTA ŽELJA KOŠARICA

BREZPLAČNA DOSTAVA > ob nakupu nad 50 EUR

MODNI TRENDI > Preverite vroče modne trende!

MODNE NOVICE > Bodite na tekočem z novostmi!

KATEGORIJE

**OBLAČILA**

- Blazery
- Bluze in Srajce
- Dodače
- Hlače
- Jakne in Plašč
- Jeans
- Kavbojke
- Kopalko in Oblečilo za Plažo
- Krila
- Kratke Hlače
- Majice in Zgornji Deli
- OBLEHE
- Plavci

IZPOSTAVLJENI ARTIKLI

**JESSYSS**  
www.jessyss.si

Home B2B Company Environmental policy Contact My Account Your cart is empty.

cuisine

Viva Solo Gift sets Contessa Cubix

Need Help? +386 3 89 63 600

**NEW!**

**PLASTIKA SKAZA**  
www.cuisine-skaza.com

elegance

CUBIX clean geometry

Hi! Akcijska cena: CHIA & GOJI super veganski paket, ki ne vsebuje glutena in laktoze! **Preverite zdaj!**

Zgodba in ekipa Vprašanja Recepti Mnenja slovenski jezik KOŠARICA

Poišči v malinčni shrambi...

**MALINCA**  
POLNA SHRAMBA ZDRAVJA

Tinca Malinca ti vedno z veseljem pomaga in svetuje! 051 244 557

VSI IZDELKI SUPER HRANA AKCIJA MESECA NOVO PRODAJNI HITI BLAGOVNE ZNAMKE

HITRA DOSTAVA 2 DROVNA DNEVA ORIGINAL IZDELKI IZ EKOLOŠKE PRIDELAVE PLAČILO PO POVZETJU ALI PREDRAČUNU KUPI SLOVENSKO

Preveri AKCIJO

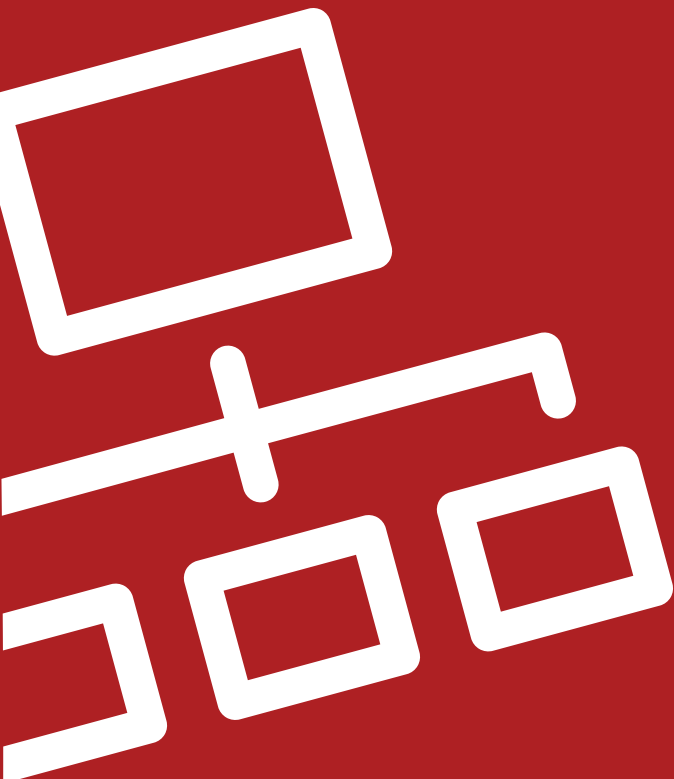
Teden **SUPER ŽIVIL**  
na www.malinca.si

**MALINCA**  
www.malinca.si

24.2. - 2.3.2014

BREZPLAČNA E-KNJIGA ZDRAVIH RECEPTOV

BREZPLAČNA DOSTAVA ZA VSA NAROČILA NAD 50 EUR



**Dovršena spletna trgovina** je nujna za prepoznavnost, konkurenčnost in prodajno uspešnost. Pomagala vam bo zgraditi imidž podjetja in omogočala, da boste **z dobro optimizacijo vedno en korak pred konkurenco**.

## Katere so ključne točke o katerih morate dobro razmisliti preden se lotite izdelave spletne trgovine?

**1. Grafična podoba.** Tukaj lahko izbirate med opcijo, da grafično podobo pripravite sami ali pa jo za vas naredi agencija.

Pri Degrizu vam glede grafične podobe nudijo 3 opcije: izberete lahko privzeto oblika, ki je najbolj ugodna varianta. Druga opcija je predizdelana oblika v Magenti, kjer lahko izberite med številnimi predizdelanimi oblikami, ki jih po potrebi prilagodijo vašim potrebam. Tretja in seveda najbolj priporočena opcija je unikatna oblika, ki se sklada z vašo celotno grafično podobo podjetja in hkrati zagotavlja večje število nakupov saj je v samo podobo strani vključen proces nakupa, narejen na podlagi več letnih izkušenj s prodajo in testiranjem raznoraznih prodajnih elementov.

**2. Vsebine za spletno stran** in opisi izdelkov. Vsebine moramo imeti pripravljeno preden damo spletno trgovino v izdelavo. Vsebine in opisi naj bodo lektorirani. Pazimo, da odebelimo ključne besede, da imamo naslove in podnaslove. Zaradi preglednosti delamo več odstavkov in naštevamo vedno v alinejah. Besedila naj vsebujejo ključne besede po katerih vas bodo ljudje lažje našli – to je pomembno iz samega

vidika optimizacije spletne strani.

**3. Slikovni material za spletno stran.** Saj poznate pregovor, da slika pove več kot 1000 besed. Slike naj bodo profesionalne in lepe.

**4. Navigacija – meniji.** Dobra navigacija nam pokaže, kako uporabljati stran in kam nas bo pripeljal klik na določen gumb oziroma link. Pazite, da bo uporabniška izkušnja kako priti od točke A do točke B čim bolj prijazna.

**5. Vstopna stran.** Dobra in prodajno usmerjena vstopna stran vsebuje logo, kontaktne podatke, info o tem kaj prodajate, akcijsko ponudbo, forme za zbiranje kontaktov, mnenja kupcev, pogosta vprašanja.

**6. Avtomatizacija** je zelo pomembna, saj pomeni veliko manj administrativnega dela in vrnjenih pošilk. Tukaj govorimo predvsem o možnostih avtomatskega pošiljanja predračunov in računov, zahvalnih emailov, email potrjevanje naroči, SMS obveščanje strank, izvoz artiklov za dostavne službe, Facebook hitra registracija.

To in še mnogo drugih opcij avtomatizacije vam nudi Degriz – izdelava spletni trgovin.

**7. Socialne povezave**, ki jih boste imeli na spletni strani. Dodajte gumb socialnih omrežij, da vas bodo lahko obiskovalci začeli spremljati, tako pa boste dobili tudi njihovo sled oziroma kontakt. Omogočite Facebook komentiranje pod vsakim izdelkom. Vsak komentar, ki ga bo obiskovalec napisal, bo viden vsem njihovim prijateljem, kar je super brezplačna promocija.

**8. Načini plačila**, ki jih boste ponujali. Opcij je ogromno – plačilo po povzetju, plačilo po predračunu, plačilo s Paypalom, plačilo z Moneto in plačilnimi karticami. V Sloveniji je najbolj priljubljen način plačila po povzetju. Popularnost plačevanja s Paypalom pa v zadnjem času strmo narašča. Vašim strankam omogoča varno spletno plačevanje, vam pa takojšnji prejem plačila.

**9. Čas dostave, čas garancija in strošek poštnine.** Slovenski kupci so pri vprašanju kaj jim je najbolj pomembno pri nakupu preko spleta, odgovorili sledeče:

- dobiti največ za svoj denar (58 %),
- ugodna ponudba (56 %),
- cena dostave (36 %),
- način plačila (36 %),
- obseg ponudbe (35 %),
- opisi izdelkov (33 %),
- hitrost odprave izdelka (30 %),
- preglednost ponudbe (27 %),
- možnost dostave, prevzema (24 %),
- odzivnost po oddaji naročila (23 %),
- zaloge (22 %),
- slikovne/video predstavitve (22 %).

Zelo pomembno je, da že v startu začnete razmišljati o optimizaciji spletne trgovine. Gre za postopek, s katerim se spletno trgovino prilagodi tako, da se pojavlja med prvimi rezultati v spletnih iskalnikih, kot sta na primer Google ali Najdi.si. Online optimizacija zajema dobre vsebine, domeno, povezave, imena slik, URL naslove, meta podatke... Offline optimizacija pa zajema vpis v imenike, sodelovanje na forumih, blogih, družabnih omrežjih, spletno oglaševanje, ...



# 3 GRAJENJE BAZE

---

Vzpostaviti bazo strank in pristen stik s kupci je ključno za marsikateri posel.

---

Ko imate spletno trgovino postavljeno je naslednji korak grajenje baze kontaktov – govorimo predvsem o zbiranju email naslovov in drugih podatkov obstoječih kupcev oziroma potencialnih kupcev. Kontakte lahko zbiramo na različne načine – tukaj govorimo o prvi fazi nakupnega procesa, fazi STIMULIRANJA.

## Kako lahko zgradimo bazo emailov?

Baze emailov lahko gradimo na več različnih načinov. Priporočamo, da jih v spletno trgovino vključite čim več. Vse pa se začne pri gradnji baze z že obstoječimi kupci.

- Prijava na e-novice, ki mora biti že na vstopni strani spletne trgovine.
- Nagradne igre.
- Brezplačne e-knjige ali e-priročniki.
- Brezplačni webinarji.



- Brezplačni vzorčki, testerji.
- Brezplačno svetovanje.
- Kuponi za popuste za nakup v spletni trgovini.
- Razni natečaji.
- Prisotnost na družabnih omrežjih.

## Katere so faze nakupnega procesa?

**Če želimo zadovoljne stranke, ki se bodo redno vračale, moramo imeti v mislih celotni nakupni proces.**

V začetni fazi je pomembno, da ljudi stimuliramo z nečim brezplačnim in tako dobimo njegov kontakt oziroma sled. Sledi faza raziskovanje (zero moment of truth), faza nakupa (first moment of truth) in ponakupna faza (second moment of truth). Kaj je pomembno pri posamezni fazi nakupnega procesa si lahko pogledate v spodnji tabeli.

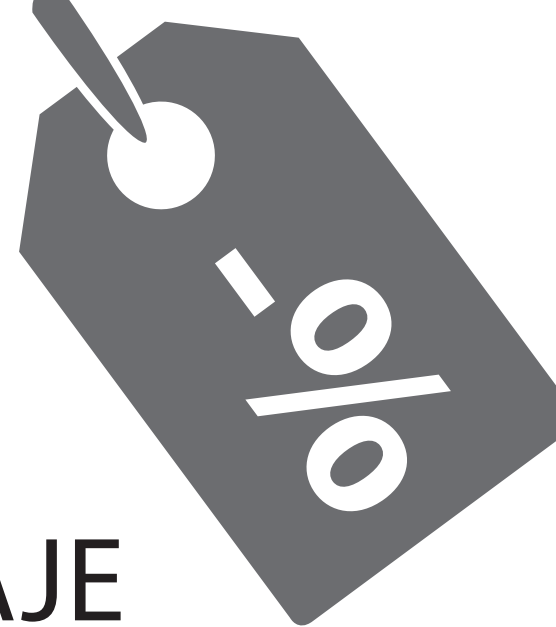
### Posamezne faze nakupnega procesa

— celotni nakupni proces —

Faza stimuliranje	Faza raziskovanja (ZMOT)	Faza nakupa (FMOT)	Ponakupna faza (SMOT)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• oglaševanje</li> <li>• družabna omrežja</li> <li>• prijava na e-novice</li> <li>• prijava za brezplačno e-knjigo</li> <li>• brezplačno svetovanje</li> <li>• brezplačni vzorci</li> <li>• nagradne igre</li> <li>• natečaji</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• vstopna stran</li> <li>• opisi oz predstavitev izdelkov</li> <li>• slike izdelkov</li> <li>• video vsebine</li> <li>• povezani izdelki</li> <li>• pogosta vprašanja</li> <li>• mnenja kupcev</li> <li>• nasveti</li> <li>• prijazno tiskanje</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• pristajalna stran</li> <li>• dostava</li> <li>• poštnina</li> <li>• zaloga</li> <li>• proces nakupa</li> <li>• darilca</li> <li>• garancija</li> <li>• pomoč</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• povprašaj za mnenje</li> <li>• email opozorila o tem, da že dolgo ni kupil oz kakšna akcija poteka</li> </ul>

# 4

## MARKETING IN POSPEŠEVANJE PRODAJE



---

*“Domišljija je pomembnejša od znanja.”*

*Albert Einstein*

---

Marketing je podlaga, s katero pridobivamo, zadovoljujemo in šarmiramo stranke. Najboljši način pridobivanja strank je seveda zadovoljstvo naših obstoječih strank, ki nato svoje dobre izkušnje in zadovoljstvo z lepo besedo posredujejo ljudem, ki jih obkrožajo (prijateljem, sorodnikom, znancem, sodelavcem). Poleg ustnega priporočila pa poznamo več različnih orodij za **online in offline oglaševanje** (TV, časopisi, revije, radio, letaki, jubmo plakati, sodelovanje z znanimi obrazi, avto nalepke,...).

### **Katera so online marketinška orodja?**

#### **1. Družabna omrežja**

Za uspešen nastop v družbenih medijih danes ne zadostuje več, da imamo samo profil ali stran na Facebooku, temveč moramo svojo prisotnost tudi ves čas primerno upravljati. V družabnih medijih je glavni poudarek na **dvosmerni komunikaciji** s kupci. Poleg **Facebooka** so najbolj uporabljena družabna omrežja v Sloveniji še **Twitter, Google+ , Youtube, Pinterest, Instagram, Flickr, Blogger,...**

Veste katere vsebine najbolj »palijo« na Facebooku? Posti podprti s slikami – ljudje smo res vizualci, čustva, zabava, nostalgija, vzbujanje radovednosti z vprašanji, aktualna dogajanj, akcije, popusti, nagradne igre. Vedno pa je potrebno paziti, da ohranjate pravo razmerje med prodajnimi in neprodajnimi postmi.

## 2. Facebook oglaševanje

**Pri Facebook oglaševanju gre za targetirano oglaševanje**, ki omogoča lažji doseg ciljnih kupcev. Svojo ciljno skupino lahko določimo z več različnimi specifikacijami, ki omogočajo natančno določanje kroga ljudi, ki bo videla oglase. Poleg tega lahko določimo starost, spol ter lokacijo naše ciljne publike, ki se ji bodo oglasi prikazovali in še mnogo drugih parametrov.

*“ V Sloveniji FB po zadnjih podatkih uporablja okoli 750.000 uporabnikov, kar je približno 35 % celotne populacije oz. 53 % vseh, ki uporabljajo internet. ”*

### Prednosti:

- prikazovanje oglasov relevantnim kupcem (le tistim uporabnikom, ki jih izdelek/storitev zanima),
- brezplačno prikazovanje oglasov (plačate le, ko nekdo klikne nanj),
- konkretna merljivost oglaševanja (doseganja oglaševalskih ciljev in poteka akcije),

- fleksibilno oglaševanje (prilagajanje oglasov in proračuna),
- popoln pregled ter kontrola nad stroški,...

## 3. Google oglaševanje

Google oglaševanje oglaševalcem omogoča, da se njihovi oglasi prikažejo samo takrat, ko uporabnik išče informacije v iskalniku Google z besedami, ki jih je zakupil oglaševalec. **Google AdWords** ali **sponsorirane povezave** so oglasi, ki jih pogosto opazite, medtem ko iščete informacije na spletnih iskalnikih. Oglasi na prvih pozicijah so barvno označeni, nahajajo se tudi na desni strani ter na dnu strani.

### Prednosti:

- omogoča **ciljno usmerjeno oglaševanje**,
- plačate le za klik na vaš oglas, pri čemer sami določite dnevni proračun,
- omogoča neprestano spremljanje akcije in uvajanja izboljšav, ki povečujejo učinkovitost kampanje.

## 4. E-mail marketing

**E-mail marketing** oziroma **e-poštni marketing** je oblika **direktnega marketinga**. Primeren je za pošiljanje e-novic, vabil na dogodke, obveščanje o akcijah, novostih, ... Vse kar potrebujete za kampanjo je dobra baza strank in poštno sporočilo.

### Prednosti:

- cenovno ugodna oblika oglaševanja in obveščanja kupcev,
- natančno merjenje odziva **koliko sporočil je bilo odprtih**, katere povezave so bile poklikane in **kdo jih je odprl**,



- spremljanje različnih statistik in uspešnosti izvedenih akcij, ter tako lažje načrtovanje prihodnjih kampanj,
- **časovna frekventnost** (pošiljanje sporočil v času, ko je verjetnost odprtja največja).

Za pošiljanje in pripravo email kampanj vam priporočamo uporabo enega izmed naslednjih orodij: **GetResponse** ali **Mailchimp**.

## 5. Affiliate oziroma partnerski program

Partnerski program vam omogoča, da vam pri promociji pomagajo zunanji partnerji (lastniki drugih spletnih strani), vi pa jih plačate le po učinku od prodaje (provizijo

za vsak prodani izdelek). Gre za precej razširjeno in vedno bolj popularno obliko sodelovanja, saj prinaša zadovoljstvo obeh partnerjev – vi kot lastnik spletne trgovine več prodate, zunanji partner pa s provizijo pride do dodatnega zasluga.

Možnost vključitve partnerskega programa v vašo spletno trgovino nudi tudi Degriz.

## 6. Remarketing oziroma ponovno trženje

**Ponovno trženje oziroma remarketing** je storitev, ki omogoča ponovno prikazovanje specifičnih oglasov obiskovalcem vaše spletne strani. Gre za super orodje, ki ga lahko koristite za pripravo akcij kot so dan brezplačne poštnine, dan popustov, dan novih izdelkov,... Poznamo **Adwords remarketing in Facebook remarketing**.





za več informacij obiščite  
[www.degriz.net](http://www.degriz.net)

# degriz

## **Degriz d.o.o.**

Gorica 45a, 3000 Celje

Tel: **040 807 231**

Mail: **info@degriz.net**

## **Avtorja priročnika:**

Nastja Kramer in Anže Voh

## **Slike in ilustracije:**

Degriz, Picons in Envato