



Ministarstvo za evropske integracije
REPUBLIKA SRBIJA

#EY
ZA TEBE

UNOPS
Sporazumni program



EU PROGRAM EVROPSKE UNIJE
ZA LOKALNI RAZVOJ
PRO+

Projekat „Digitalizacija – budućnost malih i srednjih preduzeća“ pruža podršku malim i srednjim preduzećima prvenstveno sa područja Pirota i Majdanpeka. Osnovni cilj projekta je da omogući da deset kompanija dobije priliku da nabavi novu opremu ili novo digitalno rešenje, dok je 15 kompanija uključeno u Virtuelni inkubator gde imaju mentorsku podršku konsultanata za neke od najvažnijih digitalnih tema i alata, koje će dalje moći da koriste u svakodnevnom poslovanju.

Na ovaj način projekat nastojida preduzeća digitalno transformišu svoje poslovanje kao i da se podigne svest o značaju i prednostima digitalne transformacije u poslovnim procesima.

PREDSTAVLJAMO VAM USPEŠNE PRIČE UČESNIKA NA PROJEKTU Deku Pi- dekupaž sa duhom tradicije

U ovom izdanju naših novosti predstavljamo vam Radionicu Deku Pi, koja se bavi izradom suvenira i dekupaž dekoracija.

Deku Pi dolazi iz Pirota i u svom radu najčešće koristi interpretacije motiva tepiha koje prave od autorskih fotografija i prilagođavaju ih funkcionalnim objektima. Takođe, izrađuju i dekupaž dekoraciju sa personalizovanim motivima. Svoje proizvode su do sada plasirali na sajmovima i događjima, a promovisali su ih i na društvenim mrežama.

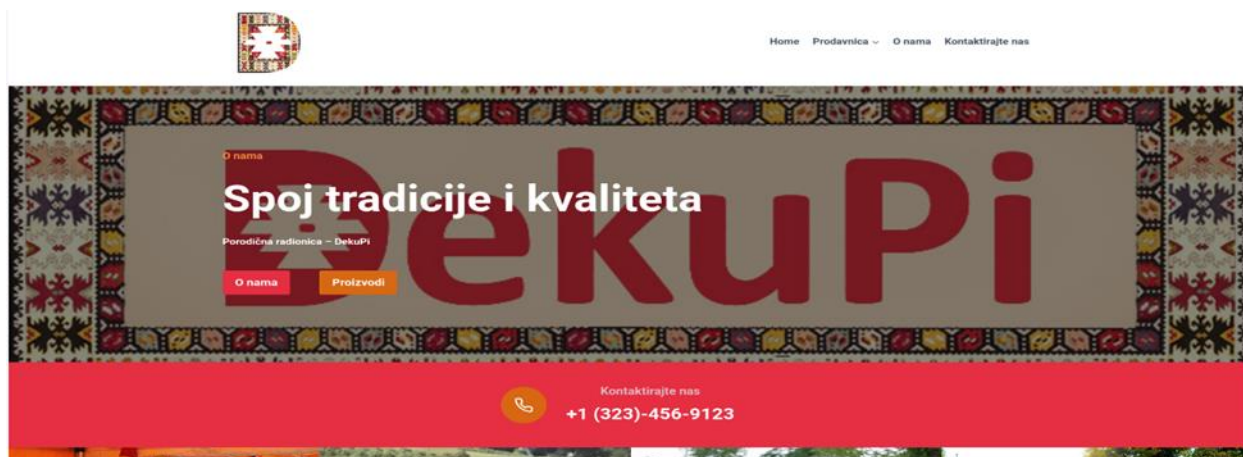


Iako su imali razvijen vizuelni identitet koji su koristili za promociju svojih proizvoda, prepoznali su potrebu za onlajn marketingom i onlajn prodavnicom. Upravo na ovim temama su radili sa iskusnim

mentorima u okviru našeg projekta. „Ovaj projekat nam je pomogao da razvijemo osnovnu onlajn prodavnicu u kojoj ćemo ubuduće predstavljati i reklamirati svoje proizvode”, rekla je Biljana Marinkov, vlasnica radionice. Kako je objasnila ovaj vid podrške im je omogućio veću vidljivost, i mogućnost da dopru do većeg broja kupaca kako bi im predstavili proizvode, a kroz njih i tradiciju pirotskog kraja.

Veliko nam je zadovoljstvo da smo kroz ovaj projekat uspeli da podržimo proizvođače koji su prepoznali značaj digitalizacije i aktivno se uključili u rad projekta sa željom da unapređuju svoje veštine.

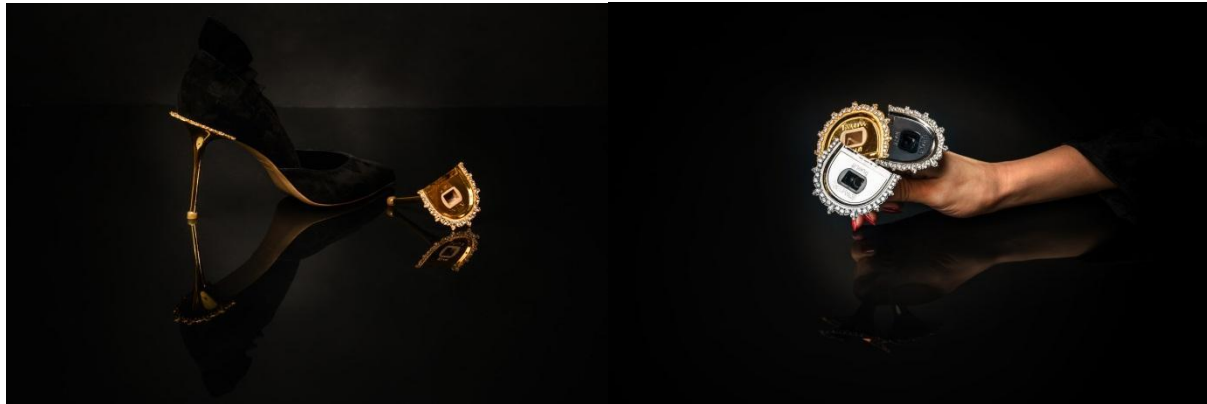
U nastavku možete videti i početnu stranu nove onlajn prodavnice. Pozivamo vas da ih što pre posetite!



Glass Sliper-Inovacije u službi funkcionalnosti

Sa zadovoljstvom vam predstavljamo i firmu Glass Sliper.

Glass Slipper (EnaOna) je pametan sistem luksuzne obuće - jedinstveno iskustvo štikli koje omogućava veću nosivost, lični pečat u trendovima i mogućnost ponovne upotrebe. Autentičnost proizvoda EnaOna je utemeljena na dizajnerski zaštićenoj inovaciji strukture cipela sa štiklama kao i na zanatskoj izradi ukrasnih štikli nalik nakitu. EnaOna postaje revolucionarna marka luksuznih cipela, može se pohvaliti štiklom klasičnog izgleda, koja istovremeno predstavlja i kolekcionarski predmet. Kompanija proizvodi potpetice, nakit potpetice i broševe za cipele u biznis inkubatoru Majdanpek. Cipele se šiju i montiraju u luksuznoj fabrici obuće u Italiji, blizu Milana. Sav materijal za gornjište obuće je italijanskog porekla. Inovativni potencijal kompanije već je prepoznat od strane Fonda za inovacionu delatnost čiji su bili korisnici, a njihov jedinstveni dizajn doneo im je priznanje i iz Evropske Unije, kada su pobedili na dizajn konkursu „Worth Partnership” .



Ova kompanija ima velike planove za budućnost. Za 2023. godinu planiran je prvi probni rad na veleprodaji, predstavljanje u okviru luksuznog izložbenog prostora kao i saradnja sa agentom za prodaju luksuzne obuće. Dalji razvoj svog poslovanja planiraju i plasiranjem kroz luksuzne multi-brendove, onlajn ili robne kuće.

Svesni izazova sa kojima će se susresti u narednom periodu, kompanija je prepoznala potencijal digitalizacije u procesu unapređenja svog poslovanja. Tako su kroz rad sa iskusnim konsultantima u okviru našeg projekta imali priliku da urade analizu poslovanja i postojećih procesa u okviru kompanije kao i da dobiju preporuku za implementaciju određenih digitalnih alata koji bi im pomogli da bolje animiraju kupce i približe se svojim ciljevima.

„Naša platforma za e-trgovinu biće lansirana sredinom 2023. godine, kao prvi korak ka izlasku na tržište. Podršku obezbeđenu u okviru projekta iskoristićemo da omogućimo finansiranje rešenja za 3D vizualizaciju i konfiguraciju cipela na našoj platformi”, rekla je Jelena Olson, direktorka i osnivačica kompanije. „Primena ovog rešenja će nam omogućiti da prezentujemo cipele na potpuno inovativan način, čak korak ispred svetskih modnih brendova. 3D vizuelizacija omogućiće našim potencijalnim kupcima da dožive skulpturalan dizajn i modularnost EnaOna na samom ekranu. Očekujemo da će upravo ovakav pristup pospešiti našu e-prodaju”

Pozivamo Vas da pratite dalji rad ove inovativne kompanije i poslušate njihovu priču u okviru kampanje Srpske Inovacije-Ponos nacije na sledećem linku :

<https://www.youtube.com/watch?v=S0EQT7fqXgA&t=14s>

Ukoliko se bavite onlajn prodajom ili planirate da počnete da prodajete svoje proizvode i usluge na ovaj način, u nastavku vam skrećemo pažnju na nekoliko informacija koje vam mogu pomoći da postavite svoje planove.

KUPCI

Kada govorimo o kupcima, prvi instinkt kada prodaja opada nam govori da uložimo više truda i shvatimo kako da dođemo do novih kupaca.

Da li je to ispravan pristup? Šta je sa angažovanjem vaših već postojećih kupaca?

Istraživanje među 2,5 miliona e-kupaca pokazuje da lojalni kupci:

- Dodaju više artikala u e-korpu (23%)
- Imaju veću stopu konverzije
- Ostvare više prihoda svaki put kada posete vašu onlajn prodavnicu

Dakle, iako je veoma važno angažovati nove kupce, treba imati na umu da je to skuplja marketinška strategija. Postojeći kupci poznaju vaš brend, poznaju vaš proizvod/uslugu i možete isplanirati i spovesti niz akcija koje bi ih dodatno angažovali, kao na primer: specijalni popusti, nagradni programi, poklon kartice/vaučeri napravljeni specijalno za njih.

Ono što trebati imati na umu jeste da se većina ovh aktivnosti može automatizovati ali je neophodno da vaša baza podataka kupaca bude prilagođena za ovu vrstu radnji, kao i samo rešenje koje koristite za vašu veb prodavnicu/e-trgovinu.



Izvor: www.bakemag.com

POPUSTI

Svi vole popuste i nema razloga da ih koristite u „očekivanim“ vremenskim okvirima. Pored sezonskih akcija (koje mogu doneti ogroman profit) razmislite o neočekivanim kampanjama. Najčešće korišćene vrste popusta u popularnim onlajn prodavnicama su:

- Popust za gotovinu
- Procenat popusta

- Besplatna dostava
- Ponude sa dodatnom vrednošću
- Ekskluzivne nagrade za članove
- Pakovanje proizvoda

Ovde je takođe potrebno napomenuti da vaše rešenje za e-trgovinu/veb prodavnica treba da ima ove opcije i sinergiju sa kanalima društvenih medija.