Bevezető

Ne csak weboldalt készíts!

A webáruházak ideje eljött. A cégek bőségesen áldoznak egy webshopra azért, hogy ők is szakíthassanak egy szeletet a nagy e-kereskedelem tortájából.

Egy szelet a tortából nekik

Az e-kereskedelem, azaz a webáruházak évről-évre nagyobb forgalmat bonyolítanak le. **A cégek rákaptak az online eladás ízére**, számos üzlet **online felületen már többet értékesít**, mint hagyományos módon. Ma már nagyon sok rendszer, eszköz, megoldás, hasznos anyag, vevőszerző csatorna áll a vállalkozások rendelkezésére, melyek segítségével **könnyen és rövid időn belül elindíthatnak egy webáruházat**, és azt hatékonyan, eredményesen, **profitot termelve üzemeltethetnek**.

Az interneten vásárlók száma is folyamatosan gyarapszik, és egyre több pénzt hagynak az online boltokban. E növekedés hátterében a webáruházak iránti javuló vásárlói bizalom, az internet-hozzáférés és a mobil eszközök tömeges elterjedése áll. Továbbá a vásárlók előszeretettel használják ki a **webshopok által nyújtott előnyök**et, mint például azt, hogy kényelmesen, otthonról, a gép előtt ülve rendelhetik meg a terméket, az online üzlet mindig nyitva tart, szélesebb kínálatból válogathatnak, árösszehasonlításokat végezhetnek, kedvező áron vásárolhatnak, majd a terméket gyorsan, házhozszállítással kézhez kapják.

Mindez a számadatok tükrében:

Az elmúlt években tapasztalható e-kereskedelmi bővülés 2016-ban is folytatódott. A becslések szerint **az újonnan alapított webáruházak adják a növekedés 50%-át**. Amit a korábbi kutatási eredményekből már tudhatunk: 2015-ben **319 milliárd forint** volt a hazai e-kiskereskedelmi szektor forgalma (a teljes hazai kiskereskedelmi forgalom 4,1%-a). Ennyit költöttünk csak mi magyarok 2015-ben az interneten. Ez a 300 milliárdos álomhatár átlépése 17%-os növekedést jelentett az egy évvel korábbi 273 milliárdhoz képest, azaz **17%-kal nőtt az online kiskereskedelmi forgalom**.

A 2016-os friss statisztikák még váratnak magukra, pontos mérleg csak később várható.

A jelentős online forgalomnövekedést az elmúlt évek statisztikái is jól tükrözik, a számok jól mutatják a hazai e-kereskedelem folyamatos fejlődését: az elmúlt öt évben a duplájára, míg tízesztendős távlatban nézve **a tízszeresére ugrott ennek a szektornak az árbevétele**. Az előrejelzések azt mutatják, hogy a két számjegyű növekedés továbbra is érvényes lesz.

Az **átlagos vásárlói kosárméret** szintén erőteljesen növekedett az elmúlt időszakban, a vásárlók átlagosan **11.400 Ft-ot költöttek el a webáruházakban** 2015-ben. (A vásárlói kosárméret 2014-ben lépte át először a 10 ezer forintos lélektani határt).

Ezzel párhuzamosan az online vásárlói közönség is növekszik, egyre többen döntenek az internetes vásárlás mellett. Ehhez kapcsolódó friss adat: Magyarországon 2016 júniusában **közel 5 és fél millió internetező volt** a 15 évesnél idősebb lakosság körében. Gondoljunk csak bele, ha ők mindannyian vásárolnának, akkor **átlagosan évi 58 000 forintot költenének el** a webshopokban.

A webáruházak száma ma már **meghaladja a 6000-et**, és a legnépszerűbb termékeik a számítástechnikai eszközök, a szórakoztató elektronika, a mobiltelefon, a könyv-újság-magazin, a lakásfelszerelés, a játék-ajándék és a ruházat-cipő-táska kategóriákba tartoznak. Ezek jelentik a **top online szektoroka**t, az interneten vásárlók ezekből rendelik a legtöbb terméket.

A vásárlók a webáruházakat **számítógép** (66%), **mobil** (24%) és **tablet** (10%) platformokról keresik fel. Az internetes vásárlók jellemzően **ezekről a felületekről tájékozódnak** a termékekkel kapcsolatban: ár-összehasonlító oldalak (72%), a webáruház honlapja (72%), keresőoldalak (63%), gyártó oldala (44%), közösségi oldalak (22%). Az online megrendelt termékek kifizetésekor **az alábbi fizetési módokat részesítik előnyben**: utánvét során készpénzben, bankkártyával interneten, készpénzzel a boltban, banki átutalással, bankkártyával a boltban. A **legnépszerűbb kézbesítési lehetőségek** pedig a következők: futárszolgálat (83%), postai kiszállítás (45%), átvételi pont (42%), átvétel az üzletben (36%), átvétel csomagautomatánál (16%).

(Adatok forrása: E-kereskedelmi Körkép 2016 – eNET,
A 8 legfontosabb 2017-es trend az e-kereskedelemben - Webshop Marketing Kft., Ecommerce EXPO szervező)

Egy szelet a tortából Neked

Gondolom nem kérdés, hogy Te is örülnél, ha a nagy e-kereskedelmi tortából Neked is jutna egy szeletke. Jó hírem van, mert a Webdesign tanfolyam után **minden tudás megvan Benned** ahhoz, hogy részesülj. **A WordPress** egy csodálatos tartalomkezelő rendszer, amit néhány bővítmény (plugin) beüzemelése után **profi webáruházzá formázhatunk**. Számos ún. e-commerce plugint és sablont tölthetsz le a netről, akár ingyenesen is. Ezeket az ismert módon beüzemelve használatra készen állnak. Jó, igen, valóban kicsit leegyszerűsítettem ezt a folyamatot, mint ha úgy menne ez, akár a karikacsapás. Valójában azért ennyire nem egyszerű. Ha sok időd és kitartásod van hozzá, **megpróbálkozhatsz egyedül is kutatni** a kódokban pl. a magyarítás lehetőségeit, vagy a fizetési és szállítási módokat kisilabizálni, összekötni az egyes árucikkekkel, ahogy a termékopciókat és a többit. Egy idő után rá lehet jönni. De mennyivel nagyobb lenne a sikerélményed, **ha ez rögtön összejönne**? **Ha lépésről- lépésre megmutatnám**, hogyan építs fel a **legmegbízhatóbb pluginokkal**, a legjobban dizájnolható sablonokkal, a legnépszerűbb beállításokkal, **teljesen magyar nyelven** és **magyar jogszabályi helyességgel** egy webáruházat. És ezt a tudást akár **rögtön készpénzre is válthatod**. Nem is akármennyire...

Mennyit lehet kérni egy webáruházért?

Talán ez a legszebb az egészben. Egy webáruház elkészítése – ha biztos vagy a dolgodban – gyakorlatilag **semmivel sem több idő, mint egy normál weboldal**. Mégis többszörösét elkérheted. Míg egy weboldalt akár 30-40ezerFt- ért is megcsinálsz, ha nem túl bonyolult, addig egy **webáruház alsó hangon is 100ezerFt- nál kezdődik**. Ennél olcsóbban nem is érdemes ajánlatot adni rá, mert nem fognak komolyan venni. Felső határ pedig a csillagos ég. A Webshop tréning kapcsán bemutatatott nosztalgia.bolt.hu webáruház munkadíját én 150 és 200ezerFt között ajánlanám ki.

Miért is kerül többe egy webáruház elkészítése, mint egy „sima” weboldal?

A válasz egyszerű: mert a webáruház **több hasznot fog hozni** a megrendelőnek, mint egy „sima” weboldal, tehát **nagyobb befektetést is megér**. A webáruház valóban egy **eladó- gépezet**. Ezzel a megrendelők is tisztában vannak, hiszen pontosan ezért csináltatják.

Kezdjük el

Miben segít a Webshop tréning?

• WordPress alapon **e-commerce plugin beüzemelése**, ezzel a webshop létrehozása.

• Speciális webshop-**sablon teljes átdizájnolása.**

• Webshop **teljes magyarosítása.**

• Webshop kezelése és **finomhangolása lépésről- lépésre.**

• Webshop **termékopciók**, **fizetési- és szállítási lehetőségek**, ráták beállítása.

• + Bónusz **kilépést figyelő plugin**, mellyel minimálisra csökkenthetők az elhagyott kosarak. Ezt a funkciót külön díj ellenében számolhatod fel az ügyfelednek!

• + Bónusz webáruház követelmények és **jogi szabályozások gyűjteménye**, 2015- ös frissítéssel, hogy törvényes webáruházakat készíthess.

Webshop WordPress alapon

Webshopot nagyon sokféle módon lehet készíteni. **Vannak direkt webshop-rendszerek**, mint pl. a Prestashop, vagy a Magento, melyek bár meglehetősen fejlettek, mégis elég bonyolultak tudnak lenni. Szerencsére **a jól ismert WordPress- t sokkal könnyebben átalakíthatjuk** webáruház célra.

A Webshop tréningen egy **teljesen profi, internetes boltot fogunk készíteni** WordPress alapon, lépésről- lépésre.

A webshop beüzemeléséhez első körben létrehozunk egy **alap webshopot** néhány **mintatermékkel**, amit ezután igényeinknek megfelelően **átalakíthatunk**.

Szükséges fájlok letöltése és telepítése

Összesen **öt dologra lesz szükségünk**: ....