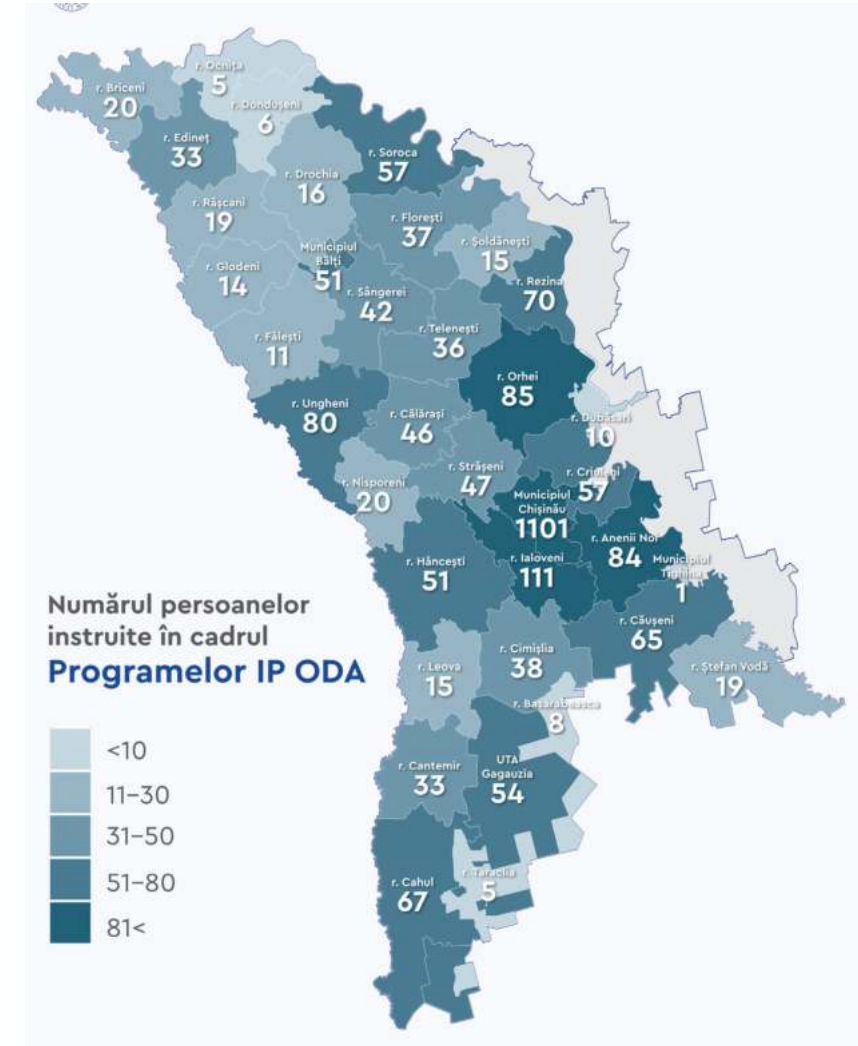
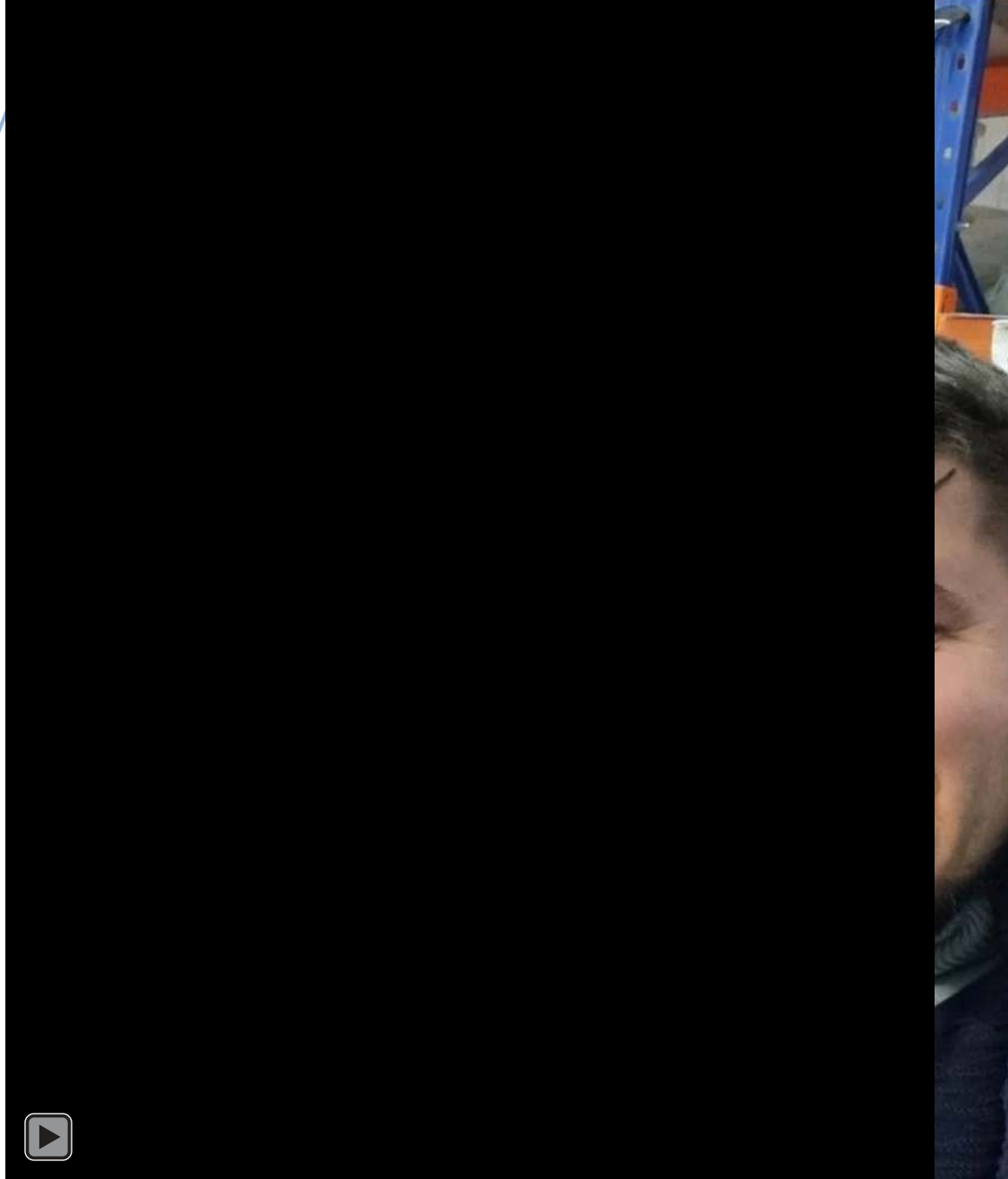




Cuvânt de salut din partea organizatorilor

Ana Sandra
Specialist Principal
Secția Formare Antreprenorială Organizația
pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului (ODA)





Ce facem

Ca partener strategic, realizăm programe digitale de prima clasă, experiențe interactive și inițiative emblematiche de comerț electronic, care diferențiază și rezonază în mediul de afaceri din prezent orientat spre consumatori.

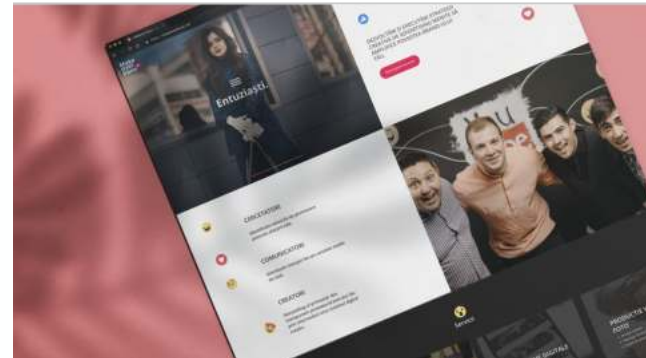
Digital marketing

Elaborăm strategii digitale pentru implementarea mixului ideal de soluții adaptate necesităților companiei. Prin aceasta creștem performanța și notorietatea business-ului tău.



Site-uri web și platforme digitale

Printr-o înțelegere profundă a digitalului și a auditoriului tău, proiectăm experiențe digitale care se conectează cu oamenii.



Branding și identitatea mărcii

Construim și activăm branduri prin înțelegerea culturii, prin viziunea strategică și prin puterea emoțiilor în fiecare element al expresiei sale.



Design

Impulsionăm idei prin design minimalist, care reflectă esența, viziunea și direcționăm atenția asupra scopurilor dorite.



Securitatea site-urilor și a informației

Asigurăm suportul tehnic necesar pentru implementarea unui sistem performant de management al securității interne, protecției personalului ect.



wiza
kitchen



MAMICO



itaxi



RODARIS



European Union in the
Republic of Moldova



AZART



EFES
MOLDOVA



24Slides



ionex



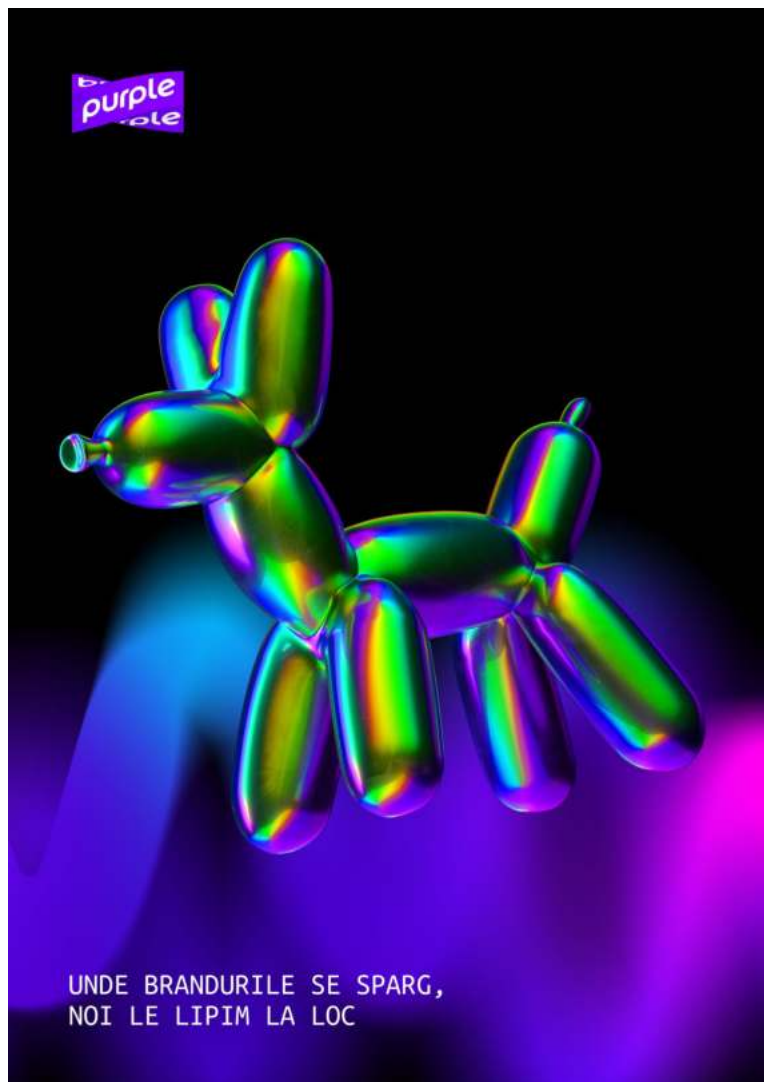
Să ne cunoaștem!

1.Numele dvs.: Să începem cu bazele. Cum vă numiți?

2.Experiența dvs. în afaceri: Aveți deja o afacere online? Dacă da, ne-ar plăcea să aflăm mai multe despre ea. Dacă nu, ne-ar plăcea să știm ce v-a motivat să veniți la acest curs.

3.Superputerea dvs.: Da, ați auzit bine. Toată lumea are o superputere, ceva la care sunt excepțional de buni sau ceva ce iubesc să facă. Poate că sunteți un maestru al relațiilor cu clienții sau poate că aveți o abilitate deosebită pentru marketing. Indiferent care este superputerea dvs., vrem să o auzim!





Scopul cursului

Scopul acestei instruiri este de a împuternici afacerile mici și mijlocii din Moldova să își extindă prezența online și să își crească vânzările prin intermediul comerțului electronic. Într-o eră digitală în continuă evoluție, este esențial ca afacerile să înțeleagă și să se adapteze la noile modalități de a face comerț. Acest curs oferă participanților cunoștințele și abilitățile necesare pentru a lansa și a gestiona un magazin online de succes.



Ce vei învăța

- Bazele comerțului electronic: Înțelegerea conceptului, a istoriei și a trendurilor actuale, precum și analiza pieței din Moldova.
- Înregistrarea unui nume de domeniu: Înțelegerea importanței numelui de domeniu și procesul de înregistrare și conectare a unui site la site-ul tău.
- Alegerea unui serviciu de hosting: Ce este hostingul, diferitele tipuri de hosting și cum să alegi cel mai potrivit pentru proiectul tău.
- Înțelegerea limbajelor de programare și a bazelor de date: Cum funcționează și unde sunt stocate fișierele.
- Alegerea platformei eCommerce: Înțelegerea conceptului de CMS (Content Management System) și criteriile de bază pentru alegerea celui mai bun CMS.
- Proiectarea unui site și design personalizat: Înțelegerea conceptelor de webdesign, UI/UX și cum să creezi un design personalizat pentru site-ul tău.

purple
te



NICIO MAGIE. MARKETING PUR



Cu ce vom pleca peste 5 ore?

- O înțelegere solidă a bazele comerțului electronic și a funcționării unui magazin online.
- Cunoștințe despre cum să înregistrezi un nume de domeniu și să alegi un serviciu de hosting.
- Înțelegere asupra limbajelor de programare și a bazelor de date.
- Cunoștințe despre cum să alegi platforma eCommerce potrivită și cum să proiectezi un site cu design personalizat.

Ce este comerțul electronic (e-commerce)?

Comerțul electronic sau E-Commerce (uneori scris ca eCommerce) este un model de afaceri care permite firmelor și persoanelor fizice să cumpere și să vândă lucruri pe internet.

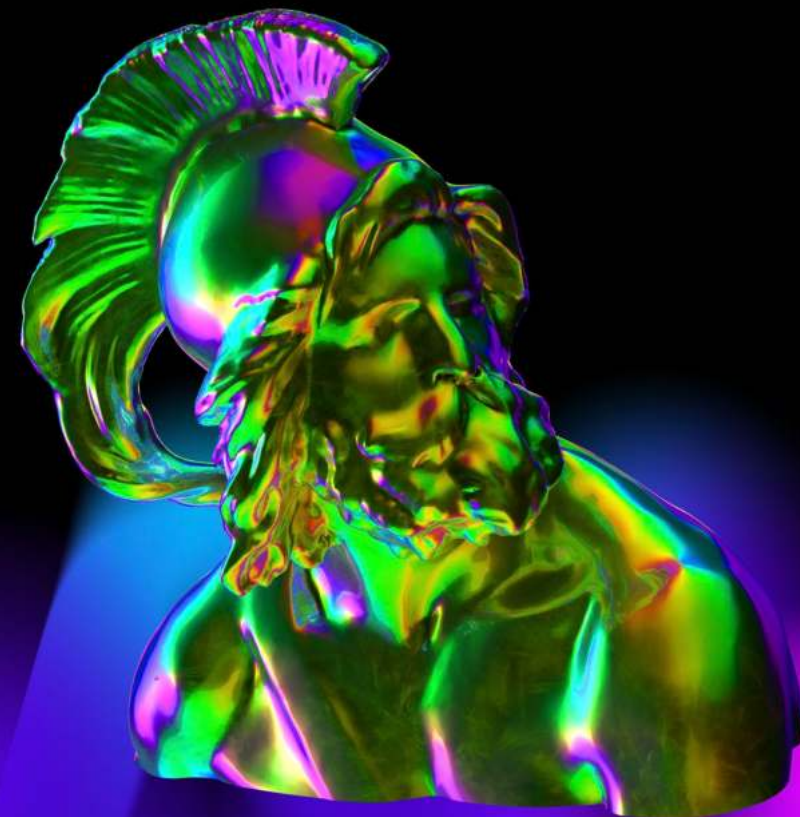




Aproape orice poate fi achiziționat astăzi prin e-commerce.

Comerțul electronic, care poate fi realizat pe computere, tablete sau smartphone-uri, poate fi gândit ca o versiune digitală a cumpărăturilor prin catalog prin comandă prin poștă. Aproape orice produs și serviciu imaginabil este disponibil prin tranzacții de comerț electronic, **inclusiv cărți, muzică, bilete de avion și servicii financiare, cum ar fi investiții pe acțiuni și servicii bancare online.**

Ca atare, este considerată o tehnologie foarte perturbatoare.



TE INSPIRĂM SĂ CREEZI MĂREȚ

Avantajele și dezavantajele comerțului electronic

Comerțul electronic oferă consumatorilor următoarele avantaje:

Selecție sporită. Multe magazine oferă o gamă mai largă de produse online decât le poartă omologii lor din cărămidă. Și multe magazine care există exclusiv online pot oferi consumatorilor un inventar exclusiv care nu este disponibil în altă parte.

Confort. Comerțul electronic
poate avea loc 24 de ore pe zi,
șapte zile pe săptămână.



Comerțul electronic prezintă următoarele dezavantaje:

Serviciu pentru clienți limitat. Dacă faceți cumpărături online pentru un computer, nu puteți cere pur și simplu unui angajat să demonstreze personal caracteristicile unui anumit model. Și, deși unele site-uri web vă permit să discutați online cu un membru al personalului, aceasta nu este o practică obișnuită.

Lipsa de satisfacție instantanee. Când cumpărați un articol online, trebuie să așteptați ca acesta să fie expediat la domiciliu sau la birou. Cu toate acestea, comercianții cu amănuntul precum Amazon fac jocul de așteptare puțin mai puțin dureros oferind livrare în aceeași zi ca opțiune premium pentru anumite produse.

Incapacitatea de a atinge produsele. Imaginile online nu transmit neapărat întreaga poveste despre un articol și, prin urmare, achizițiile de comerț electronic pot fi nesatisfăcătoare atunci când produsele primite nu corespund așteptărilor consumatorilor. Caz de caz: un articol de îmbrăcăminte poate fi realizat dintr-o țesătură mai rău decât indică imaginea sa online.





ORIGINELE E-COMMERCE-ului

Comerțul electronic are o istorie bogată, începând cu tranzacțiile primitive de date electronice din anii **1960** și prima tranzacție cu amănuntul online din **1994** până la popularitatea actuală a gigantilor comerțului electronic, cum ar fi Amazon și eBay. Privind câteva dintre evenimentele-reper din istoria comerțului electronic, este ușor de înțeles de ce este timpul pentru ca liderii de afaceri să profite de nenumăratele oportunități pe care le oferă retailul online.

Prima tranzacție de comerț electronic a fost făcută în 1994. Un tip pe nume Phil Brandenberger și-a folosit Mastercard pentru a cumpăra Sting's Ten Summoners' Tales prin internet pentru 12,48 USD. Această tranzacție a făcut istorie și a semnalat lumii că „internetul este deschis” pentru tranzacțiile de comerț electronic. De ce? Pentru că a fost prima dată când tehnologia de criptare a fost utilizată pentru a permite o achiziție pe internet.



IDEILE BUNE SE ȚIN LA CALD

ORIGINELE E-COMMERCE-ului

Comerțul electronic este, de asemenea, **o alegere inteligentă pentru antreprenori**, mai ales că lansarea unui magazin online nu mai necesită cheltuieli generale ridicate și expertiză tehnică extinsă. Potrivit BigCommerce, costul mediu pentru construirea unui magazin online **în 1999** a fost de aproximativ **100.000 USD** - și asta nu a inclus achiziționarea de inventar, un spațiu de depozitare sau logistica de expediere. **Astăzi, costurile de pornire pot fi de până la 30 USD, iar magazinele se pot lansa într-un weekend.**

Vom analiza în profunzime industria comerțului electronic - cum a apărut, ce tipuri de comercianți există și ce platforme permit vânzarea online. De asemenea, vom arăta lumina poveștilor de notorietate și eșecuri de comerț electronic pentru a vă oferi o idee mai bună despre ceea ce este necesar pentru a reuși în această industrie.

Fie că sunteți cineva care dorește să deschidă un site de comerț electronic, fie că derulați deja un magazin online și doriți doar să aflați mai multe despre industrie, veți găsi o mulțime de pepite în prezentarea mea.

EXPLOZII DE IDEI



Statisticile comerțului electronic

demonstrează că comerțul electronic crește într-un ritm constant pe tot globul. Mai mult, experții prezic că vânzările de comerț electronic cu amănuntul vor ajunge la **4,13 trilioane de dolari în 2020**.

Se așteaptă ca până în 2040, **95%** din toate achizițiile să fie efectuate prin comerț electronic.

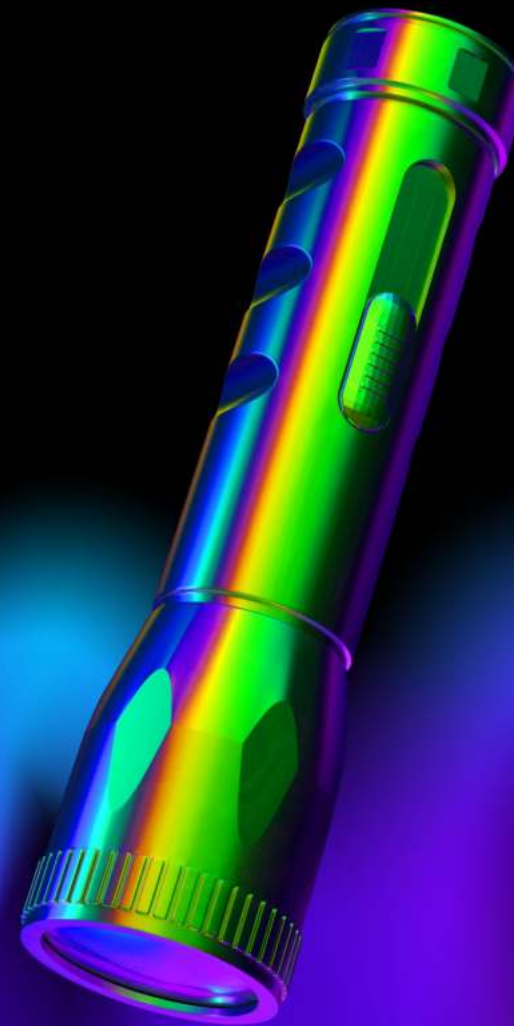
Piața de comerț electronic din lume cu cea mai rapidă creștere este China, cu o valoare estimată a comerțului electronic de **1 trilion** de dolari în 2019.

SUA are cele mai ridicate rate de penetrare a comerțului electronic, aproximativ 80% din toți utilizatorii de internet realizând cel puțin o achiziție.

Principalul motiv pentru care oamenii fac cumpărături online este că pot face cumpărături oricând doresc, 24/7.

Aproximativ 43% din traficul de comerț electronic provine din căutarea Google (organică).

Site-urile cu încărcare lentă văd un abandon de **75%**.



UNDE IDEILE SE PIERD,
NOI LE CĂUTĂM CU LANTERNA



Statisticile comerțului electronic

35%

Se estimează că aproximativ 35% din căutările de produse Google sunt convertite în achiziții în termen de 5 zile.

51%

Aproximativ 51% dintre cumpărătorii digitali efectuează achiziții prin intermediul smartphone-urilor lor.

93%

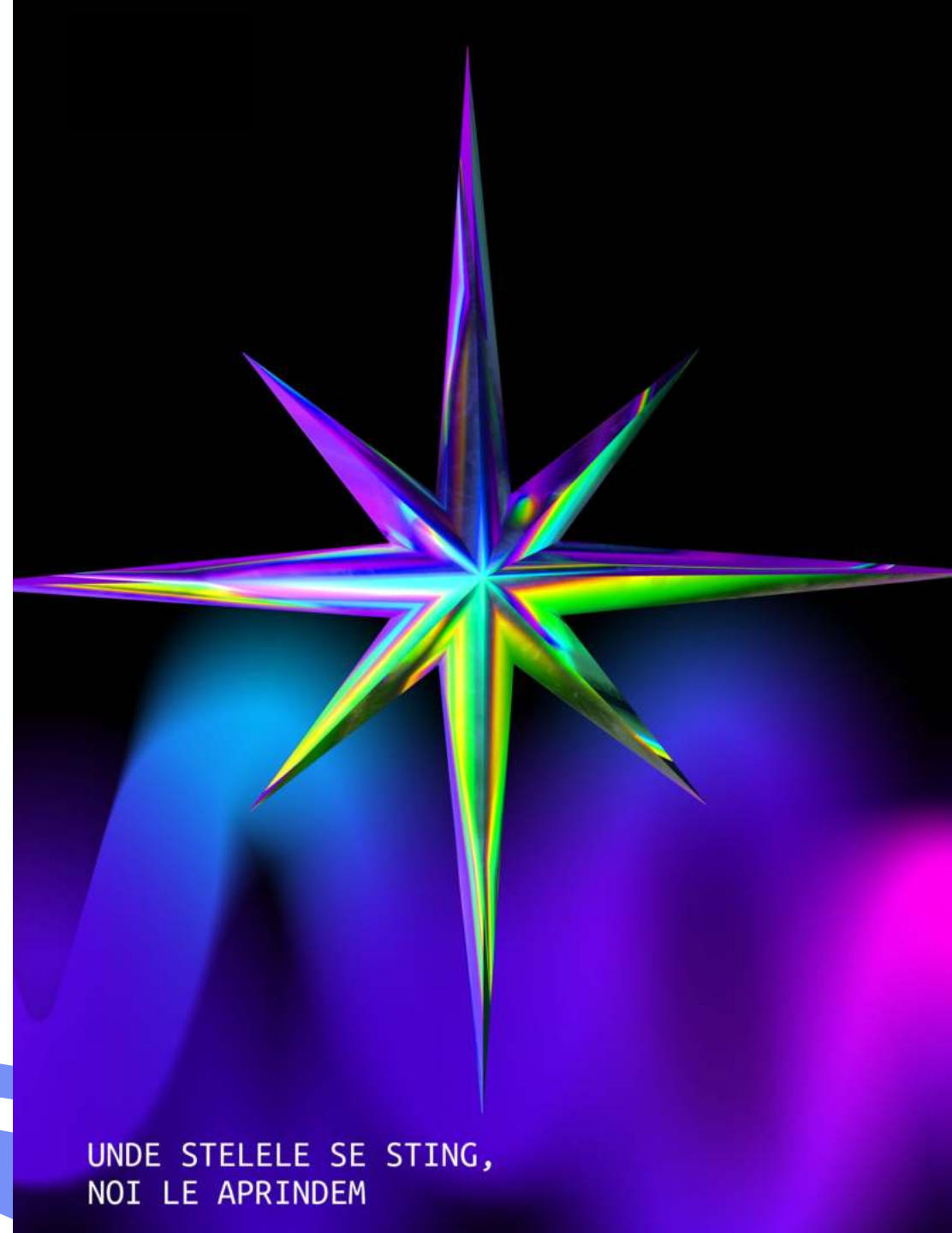
Aproximativ 93% dintre cumpărătorii online au declarat că aspectul vizual al unui magazin online joacă un factor cheie în deciziile lor de cumpărare.

80%

Se estimează că aproximativ 80% dintre cumpărătorii online nu efectuează achiziții de pe site-uri de comerț electronic care au politici de returnare problematice.

85%

Se estimează că 85% din toate produsele achiziționate prin intermediul platformelor de socializare provin de la Facebook.



UNDE STELELE SE STING,
NOI LE APRINDEM



Vânzările cu amănuntul online au reprezentat 14% din totalul vânzărilor cu amănuntul din întreaga lume și se estimează că aceste cifre vor continua să crească și să ajungă la 22% până în 2023. În republica Moldova această cifră este sub 5%

5%

Este de așteptat ca vânzările cu amănuntul de comerț electronic mobil să ajungă la 3,5 trilioane de dolari până în 2021.

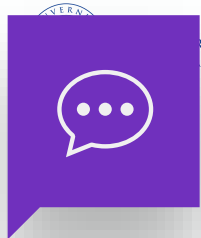
3,5 trilioane

Aproximativ 55% din toți cumpărătorii online au spus că recenziile online au un impact asupra deciziilor lor de cumpărare.

55%

Deci este clar - comerțul electronic este aici pentru a rămâne. Dar cum începe ceva? Primul pas este să vă asigurați că sunteți familiarizați cu elementele de bază.





Tipuri de companii de comerț electronic

Există multe modalități de a clasifica site-urile de comerț electronic. Le puteți clasifica în funcție de produsele sau serviciile pe care le vând, de părțile cu care tranzacționează sau chiar de platformele pe care operează.

În acest ghid, vom analiza toate cele trei aspecte pentru a vă oferi o imagine clară a tipurilor de site-uri de comerț electronic existente acum în Republica Moldova.

Кредит Доставка eMoney enter Работаем сегодня 09:00 - 20:00 Отдел продаж 0 68 800 900

Каталог товаров Поиск RU RD Здравствуйте, войдите в кабинет

Новости Акции Полезные советы

SAMSUNG Galaxy M21

Вот Это Моонстр!

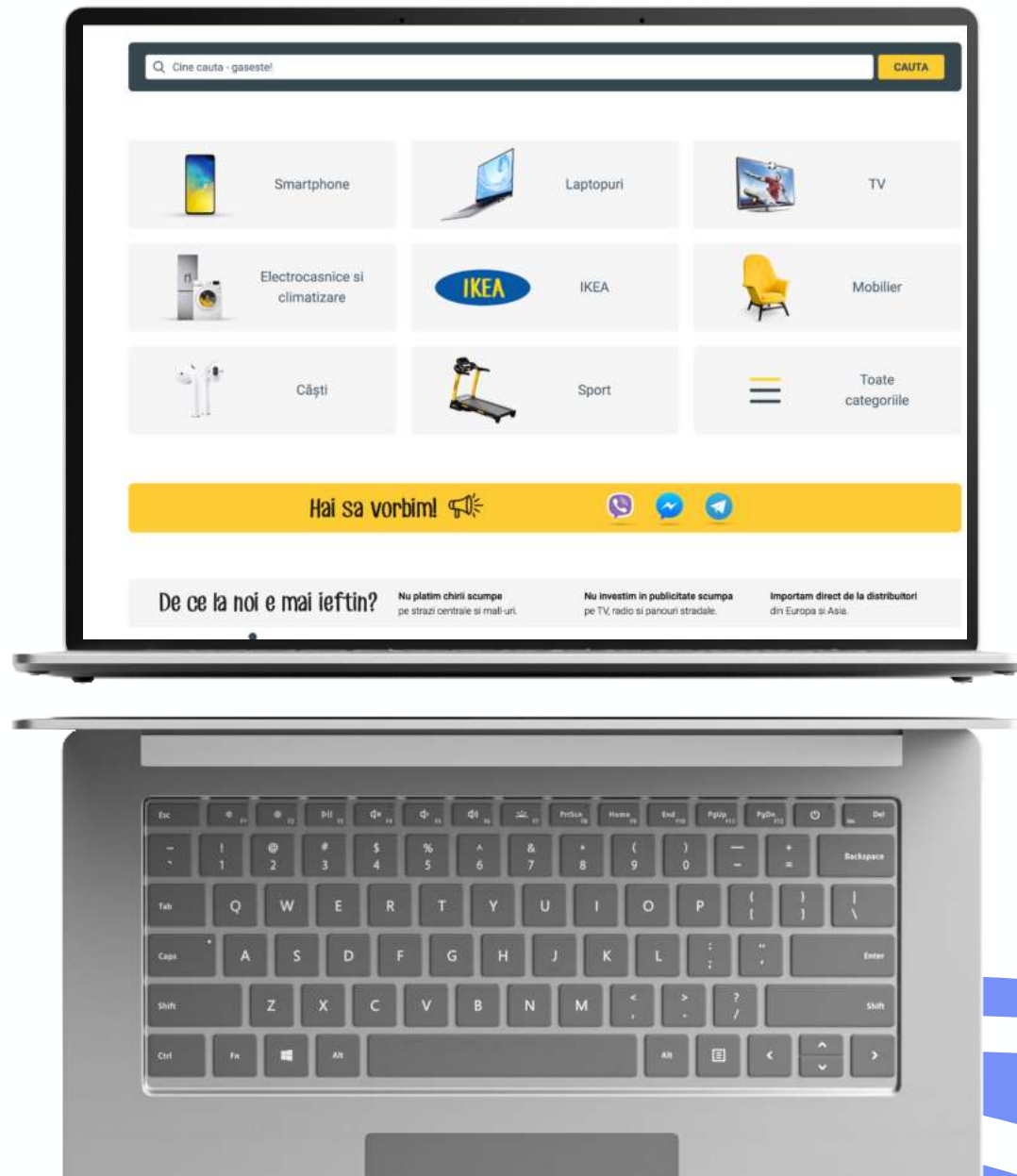
Беру

6000mAh

0% КРЕДИТ

ENTER Online Интернет магазин электроники в Молдове

DS SONY SAMSUNG Lenovo ASUS Apple MI x



1. Magazine care vând bunuri fizice

Aceștia sunt comercianții cu amănuntul online tipici.

Îmbrăcămintea, mobilierul, instrumentele și accesoriile sunt exemple de bunuri fizice. Cumpărătorii pot cumpăra bunuri fizice prin intermediul magazinelor online vizitând site-urile web ale magazinelor, adăugând articole în coșul de cumpărături și efectuând o achiziție.

Odată ce cumpărătorul a efectuat o achiziție, magazinul livrează articolele chiar la pragul lor. Există, de asemenea, magazine online în care clienții pot face o achiziție online, dar pot merge singuri la magazin pentru a ridica produsele.

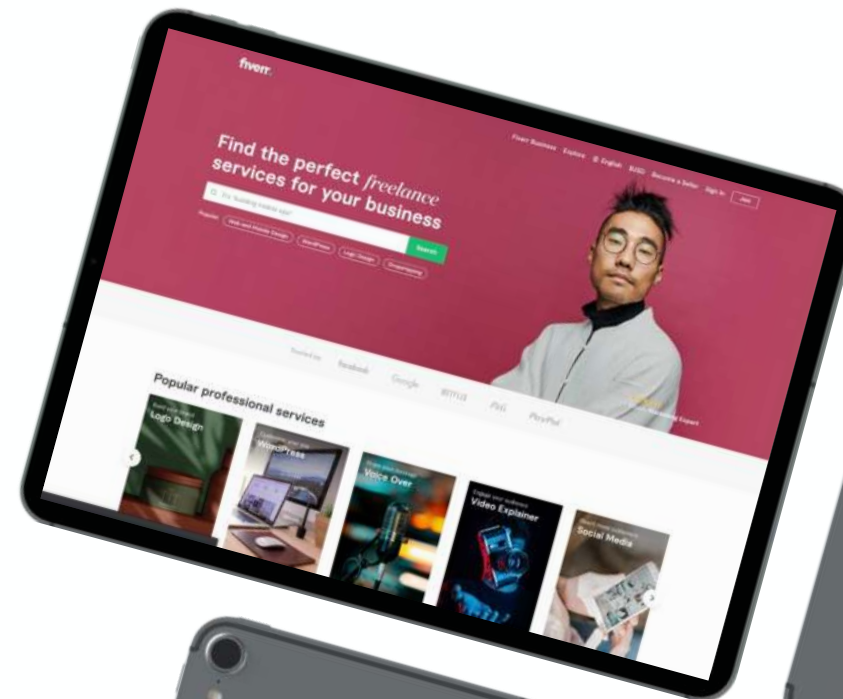
Exemple: Darwin.md, smart.md, enter.md

2. E-tailers bazate pe servicii

În afară de produse, serviciile pot fi achiziționate și online. De fiecare dată când angajați educatori, profesioniști independenți și consultanți prin intermediul platformelor online, faceți afaceri cu e-tailers bazate pe servicii.

Procesul de cumpărare pentru servicii depinde de comerciant. Unele vă pot permite să cumpărați serviciile lor imediat de pe site-ul sau platforma lor. Un exemplu în acest sens vine de la Fiverr.com, o piață independentă. Oamenii care doresc să cumpere servicii de la Fiverr trebuie să plaseze o comandă pe site-ul web înainte ca vânzătorul să își livreze serviciile.

Unii furnizori de servicii, pe de altă parte, vă solicită să luați legătura cu ei mai întâi (adică să rezervați o consultație) pentru a vă determina nevoile. De exemplu, O companie media, o companie care creează strategii digitale pentru întreprinderile mari, le cere clienților să le contacteze completând mai întâi un formular online unde ar trebui să descrie nevoile lor de afaceri.



3. Produse digitale

Tranzacțiile de comerț electronic sunt efectuate prin internet, motiv pentru care, în domeniul comerțului electronic, produsele sunt denumite de obicei „bunuri electronice”. Termenul de produse digitale se referă la toate articolele care sunt într-un format digital, inclusiv cărți electronice, cursuri online, software, grafică și bunuri virtuale.

Exemple de comercianți cu amănuntul care vând produse digitale sunt **Coursera** (o platformă pentru învățare online) și **Audiobooks** (un site web de unde puteți cumpăra cărți audio).





Clasificarea comerțului electronic în funcție de părțile implicate

Privirea părților care participă la tranzacție este un alt mod în care site-urile de comerț electronic pot fi clasificate.

Acestea includ de obicei:



Поиск в Google

Мне повезёт!

Сервисы Google доступны на разных языках: [Română](#) [English](#)

Молдова

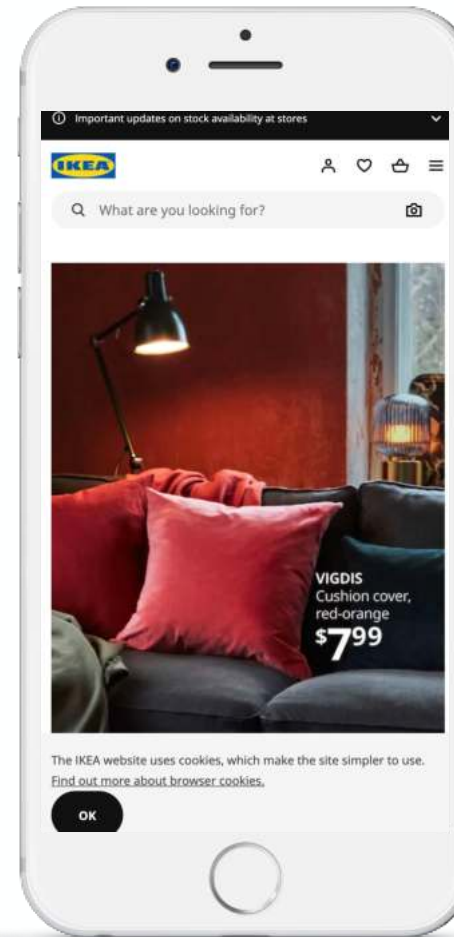
Конфиденциальность

Условия

Настройки

Afaceri către consumatori (B2C)

După cum sugerează și numele, modelul de comerț electronic B2C reprezintă o tranzacție între companii și persoane fizice. Comerțul electronic B2C este cel mai comun model de afaceri atât în rândul comercianților fizici, cât și al comercianților online.

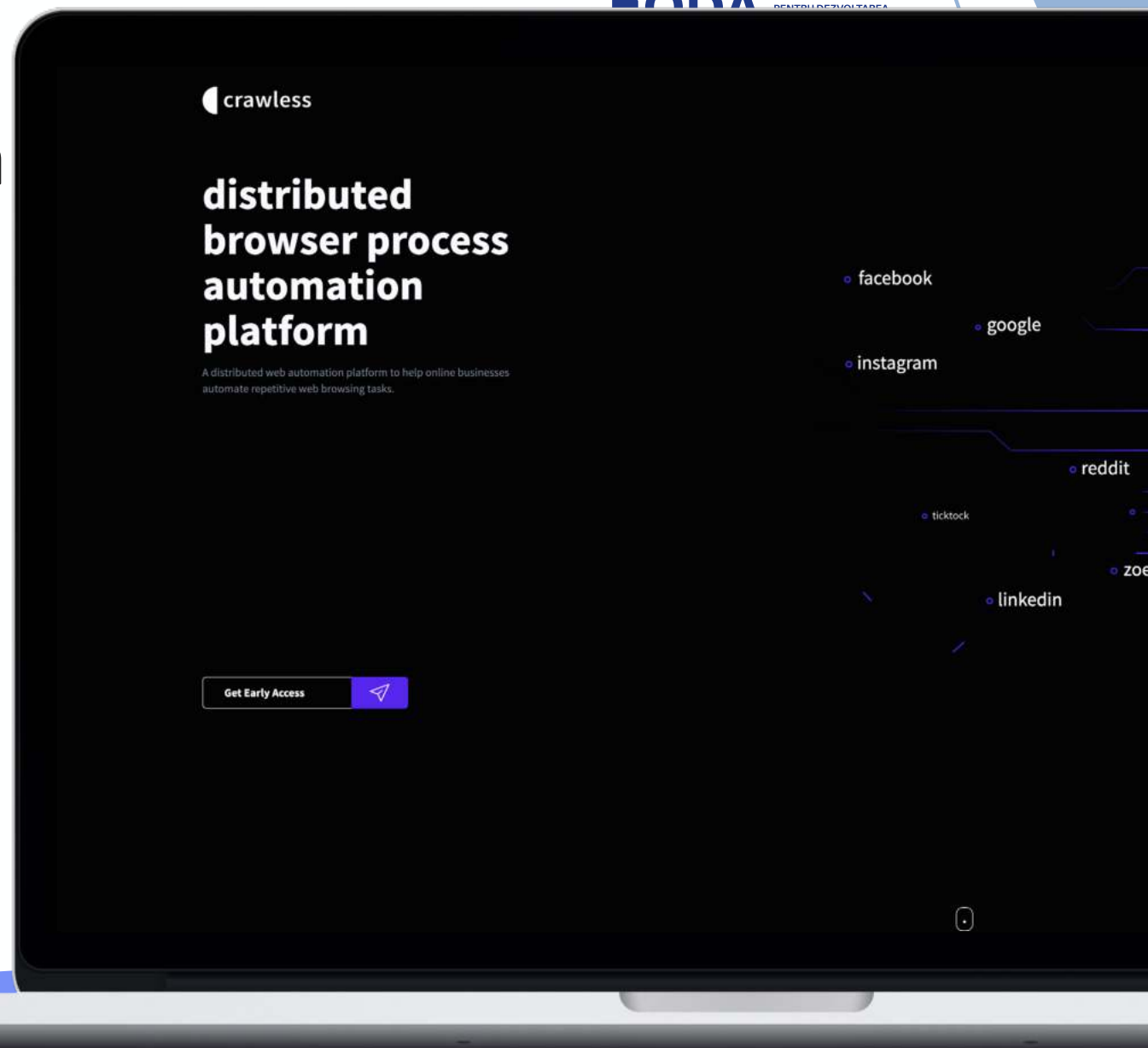




De la o afacere la alta (B2B)

În modelul de comerț electronic B2B, ambele părți implicate sunt companii. În acest tip de tranzacție, o companie furnizează celelalte produse și / sau servicii.

Slack, o platformă de comunicare între companii la distanță și Crawless este o companie de tehnologie informațională care se concentrează pe platforma de răzuire web și de automatizare a browserului.



De la consumator la afaceri (C2B)

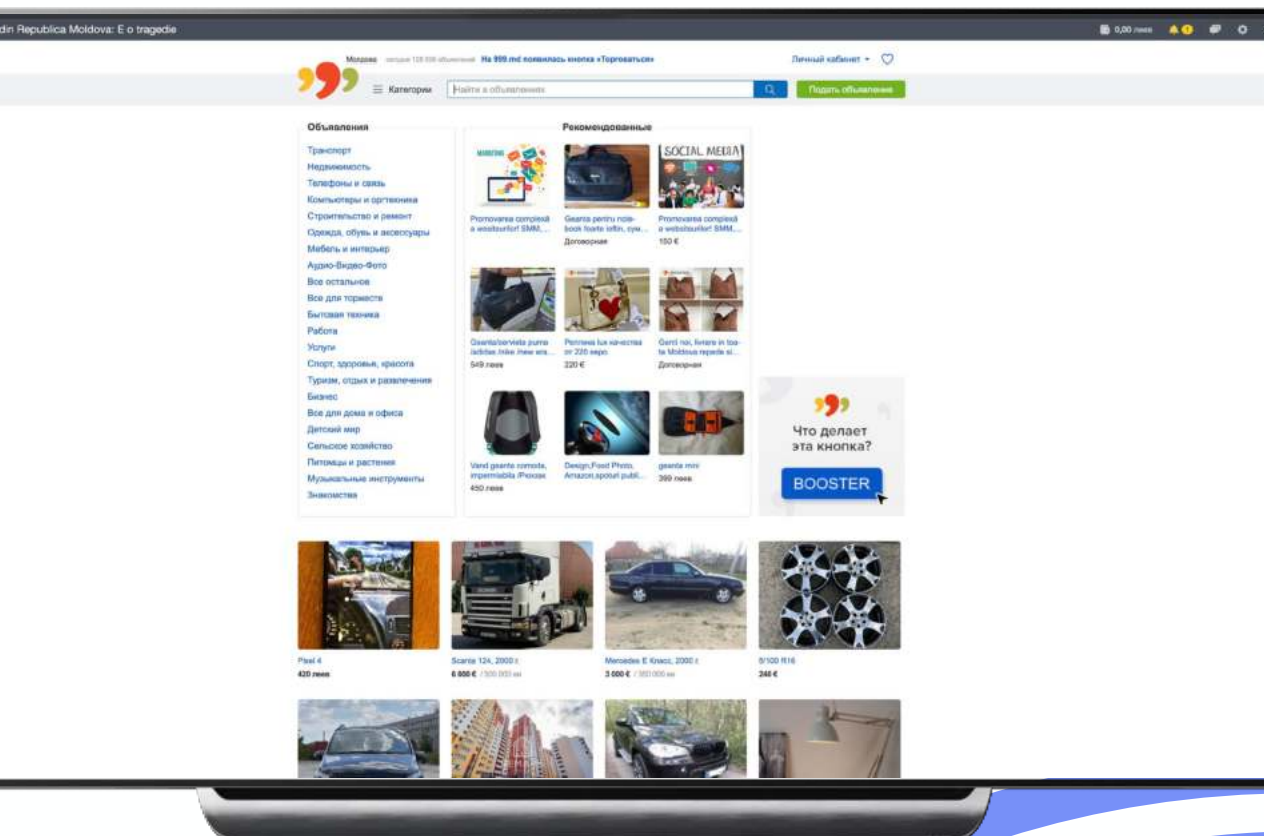
Modelul de afaceri C2B reprezintă o tranzacție în care indivizii creează valoare pentru întreprinderi, spre deosebire de modelul tradițional între companii și consumatori, în care companiile sunt cele care oferă valoare. Consumatorii furnizează companiilor produse și / sau servicii, cooperează la proiecte și, în cele din urmă, ajută companiile să își mărească profiturile.

Freelancer, o platformă independentă care conectează lucrătorii la distanță și companii, este un exemplu de companie care aduce două părți să se angajeze în tranzacții C2B.

Pagina de destinație a freelancerului.



De la consumator la consumator(C2C)

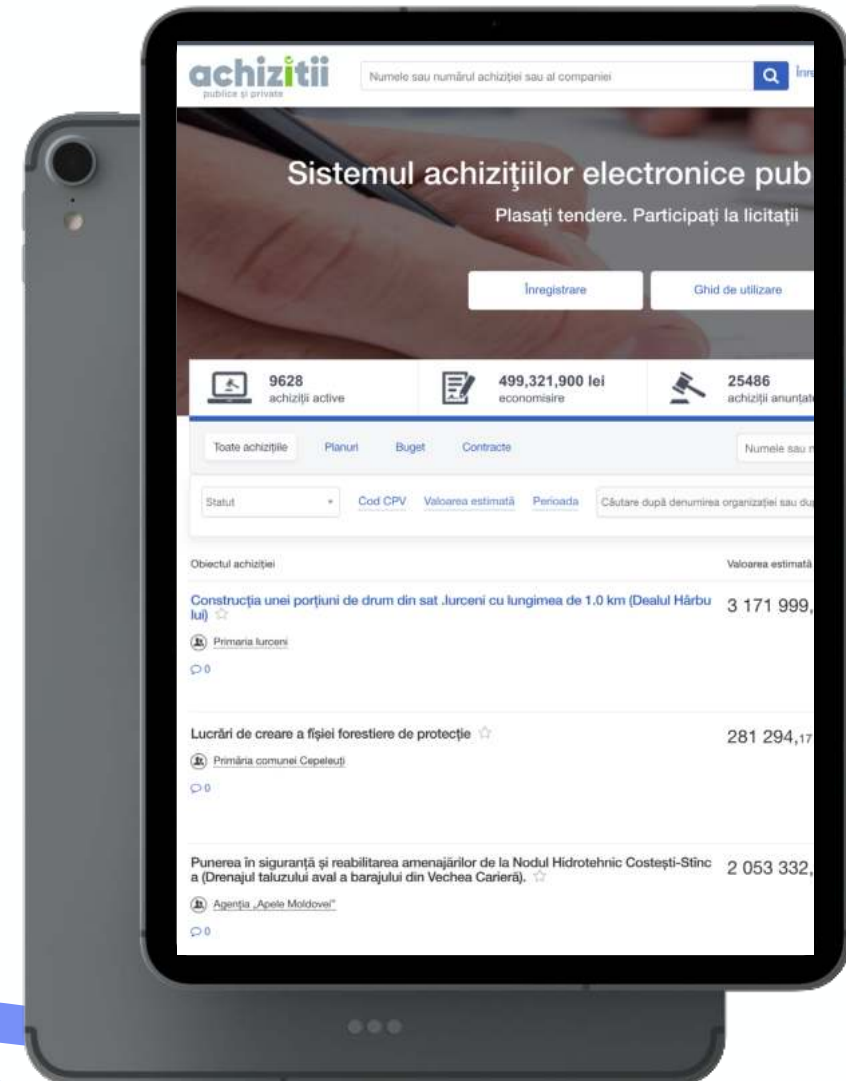


Comerțul electronic C2C se întâmplă atunci când cele două părți implicate sunt consumatori care tranzacționează între ei. Olx și 999 sunt exemple de piețe online în care persoanele fizice își cumpără și își vând produse reciproc.

De la guvern la afaceri (G2B)

Modelele de comerț electronic G2B apar atunci când guvernul furnizează companiilor bunuri și servicii.

Achizițiile publice, centrele de date și e-learning-ul sunt toate exemple de comerț electronic G2B.



Afaceri către guvern (B2G)

Modelul B2G se referă la companii și companii care furnizează bunuri și servicii pentru guvern. De exemplu, OpenGov este o companie care oferă guvernelor platforme bazate pe cloud pentru comunicare, raportare și bugetare.

Consumator către guvern (C2G)

De fiecare dată când consumatorii plătesc taxe, asigurări de sănătate, facturi electronice sau solicită informații referitoare la sectorul public, aceștia se angajează în C2G.



Rețineți că am inclus toate aceste secțiuni pentru a vă oferi o idee generală a clasificării comerțului electronic, deși modelele precum G2C sau C2G fac parte din comerțul electronic doar în cea mai slabă definiție. 80% din timp, când vorbim despre comerț electronic, vorbim despre modelul B2C sau B2B.



BRANDURI SUB MICROSCOP



Un nume de domeniu reprezintă o insiruire unică de caractere, atribuită unei adrese IP a unui server permanent conectat la Internet. Unei adrese IP pot fi atribuite mai multe nume de domenii. Numele de domeniu este unic. Nu pot exista mai multe nume de genul **odimm.md**.

Utilizatorii de Internet pot accesa un site web numai tastând în bara de adresă a browserului pe care îl folosesc numele domeniului, procesul fiind similar cu descărcarea fișierelor Output ale codului sursă al site-ului pe calculatorul său.

Orice nume de domeniu are obligatoriu și o extensie. **.MD**(Republica Moldova) extensia **.COM**(commercial - comercial).

Toate extensiile existente sunt administrate de un **TLD**(Top Level Domain). De exemplu în Moldova numele de domenii sunt administrate de **Serviciul Tehnologie Informației și Securitate Cibernetică**.

Puteți verifica pe **nic.md** disponibilitatea numelui de domeniu. El costă 450 lei/an.

O altă denumire a unui nume de domeniu este și **URL**(Uniform Resource Locator).

Începe căutarea numelui de domeniu **.MD** acum, aici!

www.

numele de domeniu

.md

Verifică disponibilitatea

Înregistrează nume de domenii în cadrul Domeniului de Nivel Superior **.md**
Tarif anual **450 lei**



Gestionare Simplă a Domeniilor

Acum e mult mai ușor să-ți gestionezi numele de domeniu, printr-o interfață simplă și prietenoasă. Poți vedea toate domeniile pe care le deții într-un singur loc, împreună cu termenul de valabilitate, opțiunile de plată și reînnoire, modalitățile de modificare a datelor aferente domeniului.



Notificări

Noi avem grijă să nu ratezi prelungirea domeniului. Timp de o lună până la expirare vei primi automat, la adresa de e-mail, mai multe notificări. Ba mai mult, acum poți să-ți generezi singur contul de plată, astfel încât procedura de reînnoire a domeniului să fie cât mai simplă și rapidă.



Transferul Domeniilor

Transferă domeniul tău .md sigur și rapid. Acum poți efectua online procedura de transfer către un alt deținător. Solicită codul de autorizare a transferului direct din contul tău de utilizator de pe nic.md.

Numele de domeniu poate conține maxim 63 caractere alfa-numerice (a-z,0-9) și cratimă (-). Numele de domeniu nu poate începe sau termina cu o cratimă (-) și nu ține cont de caractere mici sau mari.

Despre Noi

„Serviciul Tehnologie Informației și Securitate Cibernetică” este Registratorul național al domeniilor .md. Misiunea noastră este să facem procesul de înregistrare a domeniilor accesibil pentru toți doritorii, după principiul „primul venit, primul servit”. Actualmente, în zona .md sunt înregistrate peste 25 000 de nume de domeniu.

SERVICIUL CLIENȚI ÎN MOLDOVA

(+373) 22 82-09-11

support@nic.md

Despre Noi

Termeni și condiții

Politica de confidențialitate

Politica de utilizare cookie



© Copyright 1998 - 2020. Serviciul Tehnologie Informației și Securitate Cibernetică
All Rights Reserved.



Găzduire Web de la 35 EUR/an

Soluție simplă pentru site-ul tău. Panou de control intuitiv, protecție DDoS și Certificat SSL Gratis de la Let's Encrypt.

AFLĂ MAI MULTE



KVM SSD VPS de la 5 EUR/lună

Servere Virtuale cu tarif lunar. Virtualizare KVM și Stocare RAID cu discuri 100% SSD. Multiple Sisteme Operaționale (Linux, Windows) în 5 Locații.

AFLĂ MAI MULTE



Server Dedicat de la 49 EUR/lună

Servere Dedicat cu procesoare Intel Xeon, în Centrele de Date proprii din România și Moldova. Multiple opțiuni adiționale (RAM, SSD, HDD, IPv4, IPv6, 1 Gbps, Management)

AFLĂ MAI MULTE



Cloud Public de la 0,007 EUR/oră

Servere Cloud cu tarif pe oră și multiple opțiuni pentru a crea un Centru de Date Virtual. Panou de control Intuitiv creat de echipa MivoCloud.

AFLĂ MAI MULTE



Colocare de la 39 EUR/lună

Aduci echipamentul de rețea (server, router, switch, video recorder, PBX/SIP și altele) iar noi ne ocupăm de restul.

AFLĂ MAI MULTE

Găzduirea web

Găzduirea web (în engleză: web hosting) este un serviciu oferit atât companiilor cât și persoanelor particulare, care le permite acestora să își publice un sit web în Internet - să îl pună la dispoziție în web "vizitatorilor", online. Furnizorul acordă clientului spațiu de memorare pe un server conectat la Internet și de obicei aflat fizic într-un centru de date.

Limbaaj de programare

Limbaaj de programare este un limbaj formal de expresii și reguli (sau tehnici) valide de formulare a instrucțiunilor pentru un computer. Un limbaj de programare are definite un set de reguli sintactice și semantice. El dă posibilitatea programatorului să specifice în mod exact și amănunțit acțiunile pe care trebuie să le execute calculatorul, în ce ordine și cu ce date. Specificarea constă practic în întocmirea/scrierea programelor necesare ("programare").



Ce este un CMS

Un sistem de gestionare a conținutului, adesea prescurtat ca CMS, este un software care ajută utilizatorii să creeze, să gestioneze și să modifice conținutul de pe un site web fără a fi nevoie de cunoștințe tehnice specializate.

Într-un limbaj mai simplu, un sistem de gestionare a conținutului este un instrument care vă ajută să construiți un site web fără a fi nevoie să scrieți tot codul de la zero (sau chiar să știți cum să codificați deloc).



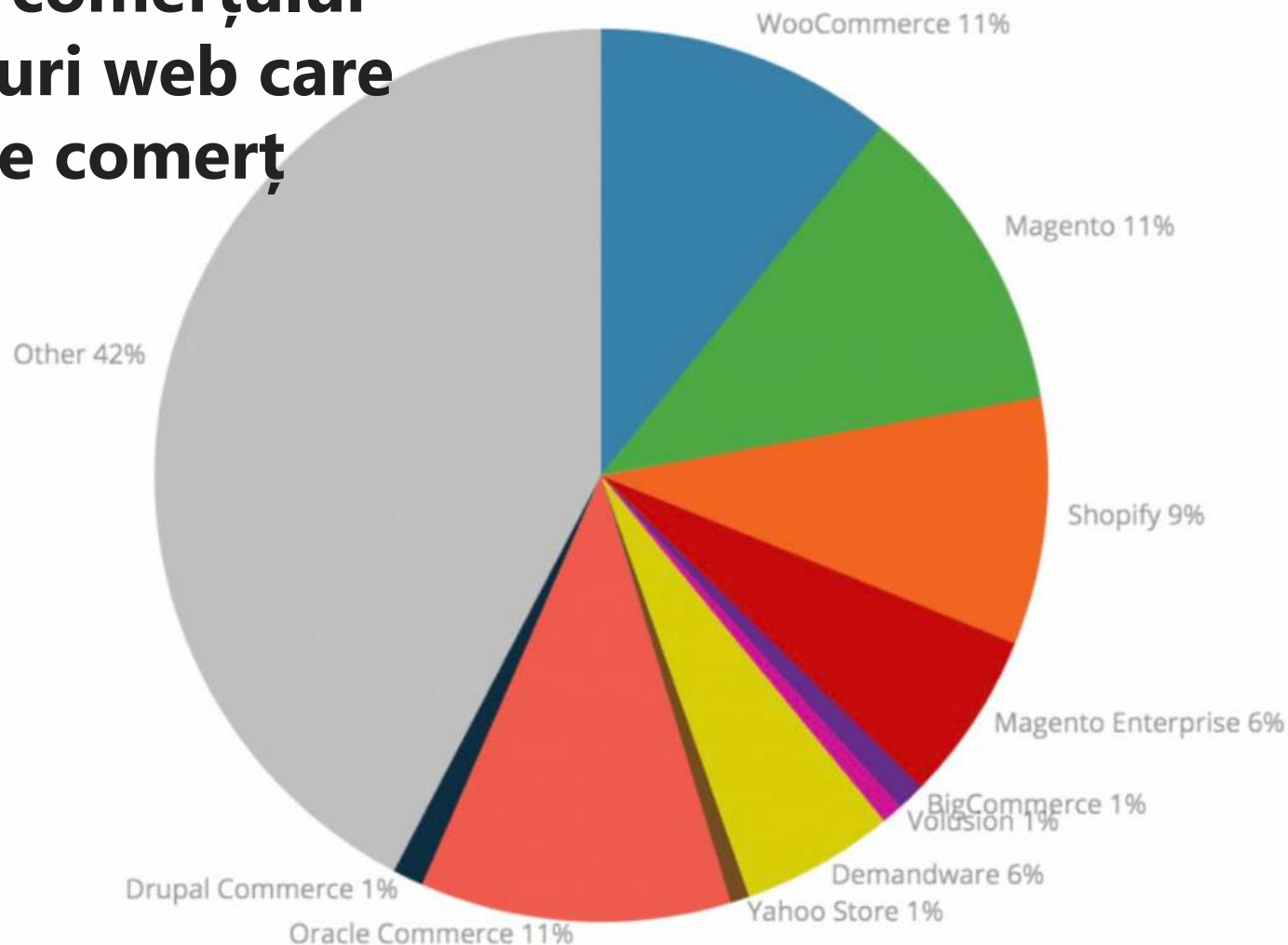
Platforme de comerț electronic: o privire asupra locului și modului în care are loc comerțul electronic

Am vorbit despre tipurile de tranzacții de comerț electronic de pe web, precum și despre produsele și serviciile vândute online. Dar unde și cum au loc aceste tranzacții?

Răspuns: variază.

În această secțiune, voi arăta lumina pe unele dintre cele mai frecvente platforme în care are loc comerțul electronic.

Statistici de utilizare a comerțului electronic pentru site-uri web care utilizează tehnologii de comerț electronic



Shopify



9.75 Ecommerce Guide Score 

- ✓ Viteză mare și timpi de încărcare
- ✓ Rapid la configurare
- ✓ Numele de domeniu personalizat
- ✓ Add-onuri
- ✓ Design modern
- ☐ Este scump, fiecare add-on costă
- ☐ Este SAAS, achiți lunar/anual

**Shopify are peste 2.921.565 de site-uri web din întreaga lume.
Shopify deține 11% din cota de piață a comerțului electronic.**

O alegere populară printre multe IMM-uri, Shopify le permite clienților să construiască magazine online eficiente și să își extindă afacerea. Creată cu o interfață ușor de utilizat și intuitivă, precum și cu tone de șabloane, această platformă oferă tarife de expediere flexibile, taxe automate și peste 100 de gateway-uri de plată. Shopify permite integrarea rețelelor sociale, este dotat cu funcții SEO încorporate și este găzduit complet.

Cel mai bun pentru: întreprinderile mici care caută o soluție de comerț electronic all-in-one.

- Home
- Orders 12
- Products
- Customers
- Analytics
- Discounts
- Apps

SALES CHANNELS +

- Online Store •
- Point of Sale

- Settings

< All settings

Locations

[Add location](#)

Locations

Manage the places you sell products, ship orders, and keep inventory.

You're using **4 of 6** locations.

**Droop**

App

**Montréal**

490 Rue de la Gauchetière O, Montréal, QC H2Z 0B3

**Ottawa HQ** Shipping origin

800-150 Elgin St., Ottawa, ON, Canada, K2P 1L4

**Toronto**

420 Wellington Street W., Toronto, ON, Canada, M5V 1E3

Fulfillment priority

Choose which locations are assigned new orders first.

Learn more about [assigning orders to locations](#).

Preferred fulfillment locations

[Reorder locations](#)

1. Ottawa HQ
2. Montreal
3. Toronto

Magento



8.00 Ecommerce Guide Score 

- ✓ Ușor de utilizat
- ✓ Scalabil
- ✓ Caracteristică intensivă

- ☐ Poate fi complicat pentru magazinele mai mici
- ☐ Necesită unele cunoștințe tehnice
- ☐ Nu este prietenos cu SEO din cutie

**Până în prezent, Magento a alimentat peste 772.000 de site-uri web din întreaga lume.
Există peste 5.900 de extensii care se integrează cu Magento.**

Magento este o soluție de comerț electronic extrem de flexibilă utilizată de întreprinderile de dimensiuni medii gata de scalare. Această platformă oferă caracteristici robuste care permit comercianților cu amănuntul să personalizeze toate aspectele magazinului lor online, inclusiv șabloane personalizate, extensii și module. Dacă clienții trebuie să extindă în continuare funcționalitatea magazinului lor Magento, pot folosi oricând programe de completare pentru a transforma viziunea magazinului lor online într-o realitate.

Considerată de mulți o platformă de comerț electronic complexă, Magento susține clienții, menținând o comunitate operativă de dezvoltatori și experți în ecosistemul Magento, care sunt gata să ajute începătorii cu întreținerea magazinului lor online.

Cel mai bun pentru: mărci care caută o soluție de comerț electronic extrem de personalizabilă.

DASHBOARD

SALES

CATALOG

CUSTOMERS

MARKETING

CONTENT

SUPPLIERS

RMA

REPORTS

STORES

SYSTEM

FIND PARTNERS & EXTENSIONS

Veronica Costello

1

\$77.00

Veronica Costello

2

\$247.40

Last Search Terms

Search Term	Results	Uses
bolo	1	1
Joust Duffle Bag	13	19
Messenger	4	1
banana	1	5
wayfare	2	3

Top Search Terms

Search Term	Results	Uses
Joust Duffle Bag	13	19
Strive Shoulder Pack	17	6
banana	1	5
wayfare	2	3
bag	10	2

Copyright © 2020 Magento Commerce Inc. All rights reserved.

Magento ver. 2.3.4

[Privacy Policy](#) | [Report an Issue](#)

WooCommerce



9.00 Ecommerce Guide Score 

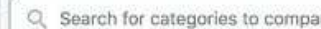
- ✓ Este gratis
- ✓ Bazat pe WordPress
- ✓ Coduri cupon
- ✓ Marketing prin e-mail
- ☐ Actualizările woocommerce nu funcționează întotdeauna bine
- ☐ Necesită cunoștințe și cunoștințe în WordPress

WooCommerce are peste 3.876.748 de site-uri web live.

CodeCanyon vinde peste 1.773 de pluginuri concepute pentru a se integra cu WooCommerce.

WooCommerce este una dintre cele mai mari platforme de comerț electronic open source. Conceput special pentru a se integra cu WordPress, WooCommerce are o mulțime de șabloane care vă pot ajuta să construiți un magazin online unic. Veți obține toate caracteristicile esențiale, inclusiv produse nelimitate, personalizare nelimitată, gestionarea comenzilor și transport gratuit.

Cel mai bun pentru: întreprinderile mici care au un site web dezvoltat de WordPress.



Wix



9.50 Ecommerce Guide Score

- ✓ Instrumente de gestionare minunate
- ✓ Opțiuni de marketing excelente
- ✓ O mulțime de aplicații
- ✓ Suportă mai multe valute
- ✓ Suport 24/7
- ☐ Nu există funcții POS native
- ☐ Nu se concentrează exclusiv pe comerțul electronic

Wix este o platformă de găzduire și construire de site-uri web pentru SMB, care are o mulțime de caracteristici pentru crearea unui magazin online elegant. Vă construiți site-ul folosind Editorul Wix, un instrument de glisare și plasare care vă permite să selectați și să personalizați diferite elemente ale site-ului dvs. De asemenea, veți avea șabloane și imagini stoc

Ascend

Role: role.wixStaff

Dashboard

Booking Services

Booking Calendar

Ascend by Wix

Customer Management

Marketing Tools

Settings

Apps



MyStunningWebsite

https://mystunningwebsite.wixsite.com/ascend

Site Actions ▾



Domain: Not connected
Connect Domain

Website Plan: Free
Compare Plans

Mailbox: Not connected
Connect

Ascend Plan: Free
Compare Plans

Let's Set Up Your Site

2/7 Completed

✓ Start Creating Your Site

• Create Your First Service >

• Set Your Work Hours

• Accept Online Payments

✓ Publish Your Site

• Connect a Domain

• Get Found on Google



5 Mins

Create Your First Service

Write some details about your service and start taking bookings.

Create Service



Omnichannel experience



Ecommerce

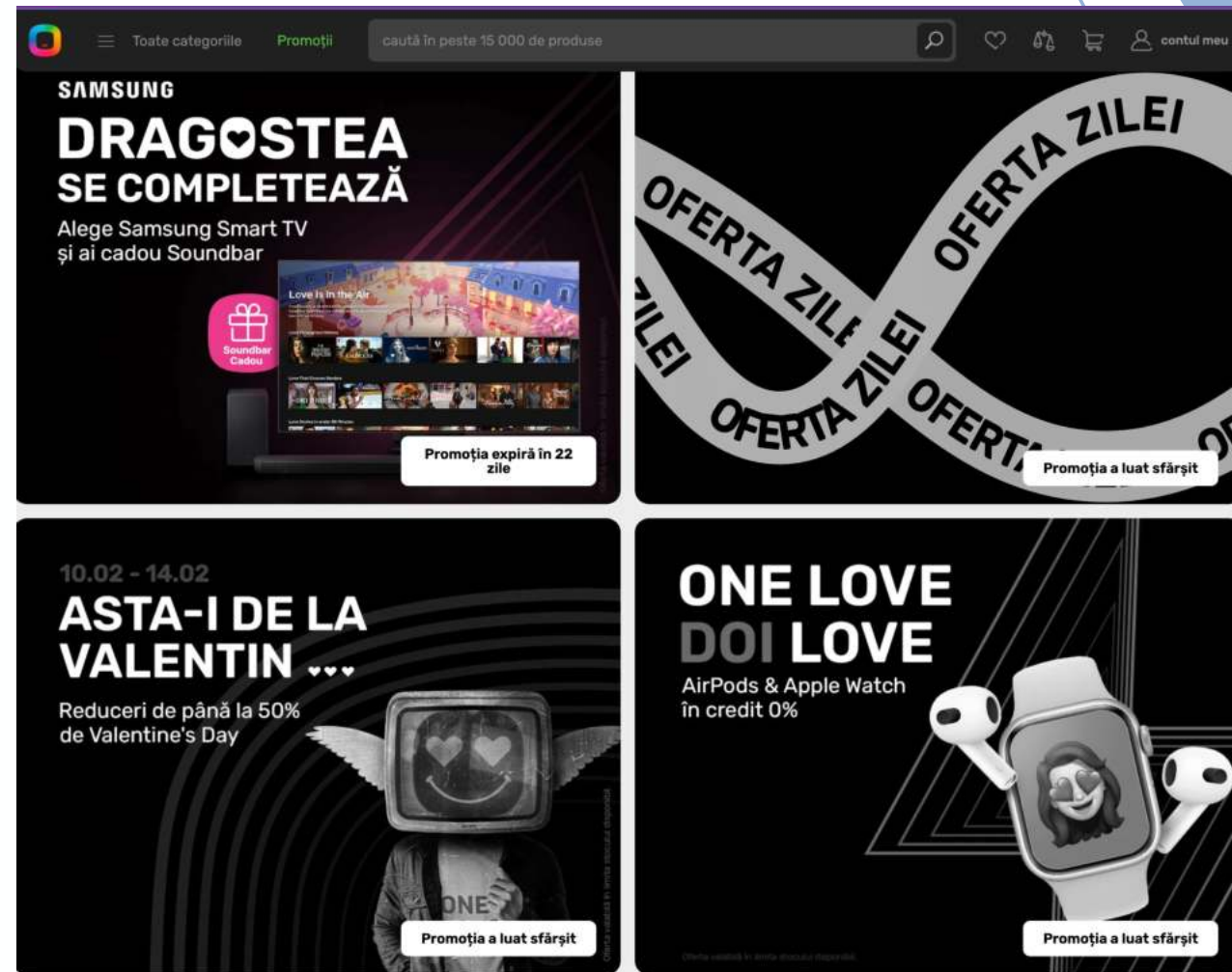
Branding

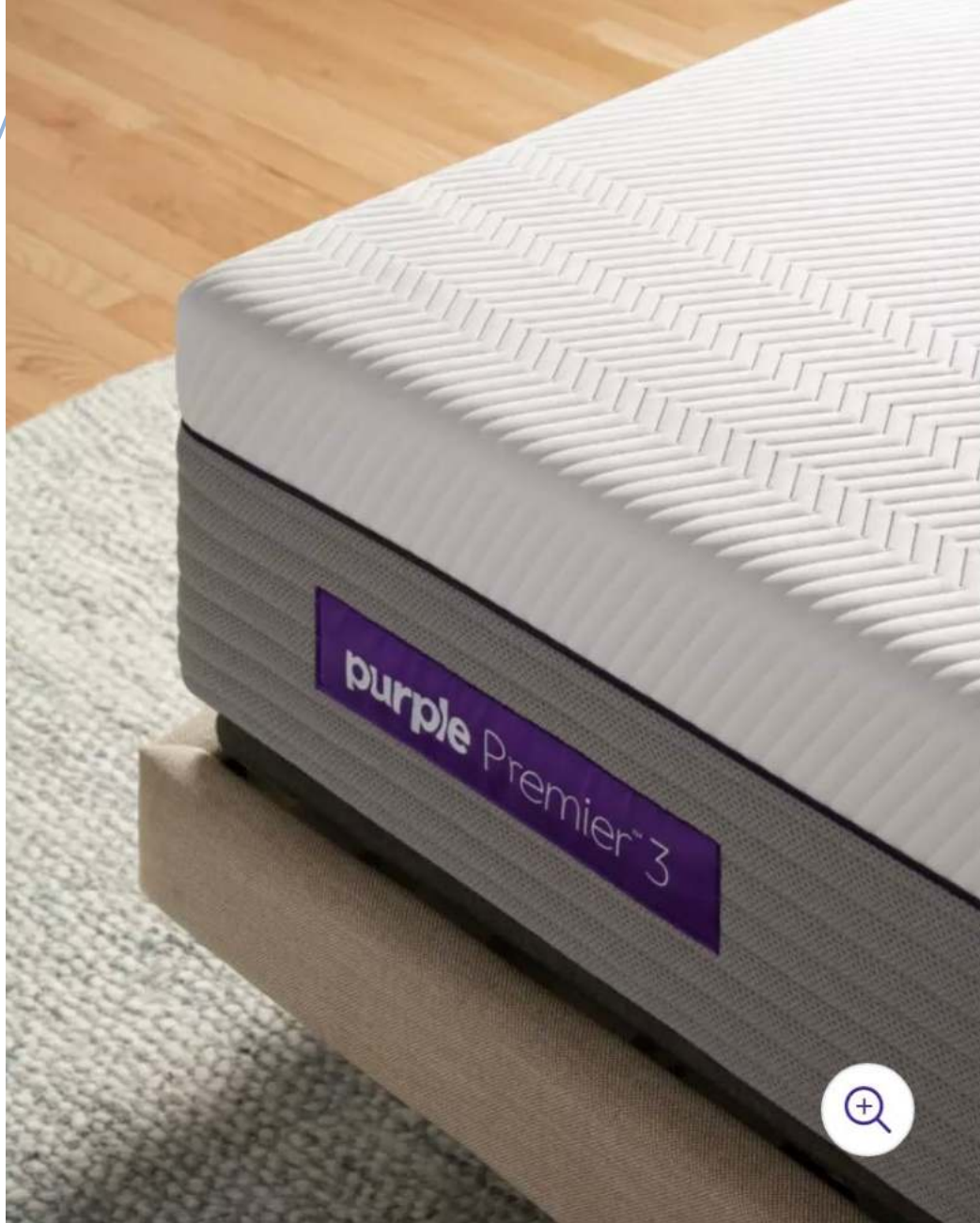
Strategii de
branding
pentru
eCommerce



Crearea unei identități de marcă

puternice și consistente,
care să reflecte valorile
și misiunea companiei.





Utilizarea unui nume de marcă

memorabil și ușor de reținut, care să fie distinctiv și să se diferențieze de concurență.

1. Verifică disponibilitate
2. Fii memorabil
3. Fii relevant
4. Evită folosirea unor nume de marcă existente
5. Gândește-te la extensia domeniului



Înregistrează nume de domenii în cadrul Domeniului de Nivel Superior **.md**
Tarif anual **450 lei**



Dezvoltarea unei
prezențe puternice pe
rețelele sociale, prin
intermediul cărora să se
comunică mesajele de
branding.



Save

+373 61 000 101

+373 78 640 640



Lacul Coțofan nu a fost navodit din anul
2016 !!!



Utilizarea conținutului
video și vizual pentru a
promova produsele și a
dezvolta un sentiment
de comunitate.

Asigurarea unei **experiențe** de utilizare a site-ului cât mai plăcute și ușor de navigat pentru a crește gradul de **satisfacție** al clienților.



Xiaomi Redmi Note 9 Pro 6GB 128GB, Gray

#Xiaomi #Redmi #Note #128GB #Gray





= Să-ți cunoști
clientul este
din nou **cool**



Triggere care pot vinde chiar un elefant

Deci, ce sunt declanșatorii?

Acum vorbim în special despre site-urile comerciale
a căror sarcină principală este VÂNZAREA

Declanșatoarele sunt tehnici psihologice care motivează vizitatorul la o acțiune specifică aici și acum.
De exemplu, un apel la biroul companiei, achiziționarea de bunuri, cererea unei liste de prețuri etc.

Declanșatorii acționează asupra instinctelor și caracteristicilor unei persoane, cum ar fi lăcomia, frica, neîncrederea ... Aceștia, ca și declanșatorii, „lansează” anumite instincte ale utilizatorului, împingându-l la acțiunea dorită. Utilizarea declanșatorilor îmbunătățește semnificativ conversia site-ului.

„Unicitate”

Tehnica de bază, care este obligatorie pentru vânzarea site-urilor (!!!). Esența sa este de a lăsa clar utilizatorului încă din primele secunde că este VINDEM, că este DE VÂNZARE (și nu doar să fie discutat) și, de asemenea, va fi capabil să profite de această ofertă. Cu alte cuvinte, pentru a utiliza acest declanșator, în primul ecran al site-ului trebuie să:

1

Informații reale

Publicați informații despre produsul pe care îl oferiți.

2

Produsul se vinde

Indicați că acest produs se vinde(cu cuvintele „vânzări”, „producție”, „furnizare” etc.).

3

Unde

Indicați regiunea de vânzare.

Produse

Suntem mândri și onorați să fim beneficiarii de încrederea consumatorilor, oferindu-le produse sigure de înaltă calitate care să satisfacă toate exigențele, nevoile și așteptările clienților noștri.





Concluzie

Dacă aveți un site comercial și doriți să îl utilizați pentru a vinde ceva, atunci furnizați utilizatorului informații lipsite de ambiguitate încă din primele secunde. Acest lucru va facilita înțelegerea site-ului și va impulsiona un studiu mai detaliat.



”O facem pentru tine”

Ce poți oferi utilizatorului tău?

1. Servicii sau produse all inclusive pentru a facilita viața, în principiu.
2. Tabelele de comparare a produselor pentru a facilita selecția.
3. Calculatoare de costuri pentru ca utilizatorul să nu deranjeze, calculând cât de mult îl va costa tavanul întins, podeaua în vrac etc.
4. Numărul minim de câmpuri în formularul de comandă, pentru a nu-l încărca completând informații inutile.
5. Chiar și secțiunea FAQ ajută: elimină nevoia de a scrie sau de a apela pentru a clarifica orice detaliu. Uneori este atât de leneș să o faci ...

Și mult mai mult. Evaluează-ți site-ul din punctul de vedere al unui utilizator. Unde poate avea dificultăți cu care va fi prea leneș pentru a lupta? Găsește-le și neutralizează-le.

GĂZDUIRE WEB PREMIUM

Mai performant, mai fiabil, mai rapid



COMANDĂ ACUM ORICE PACHET DE WEB HOSTING PREMIUM ȘI PRIMEȘTI 20%* REDUCERE!

4GB	12GB	36GB	108GB
6.25\$/lună	12.5\$/lună	25\$/lună	50\$/lună
5\$/lună*	10\$/lună*	20\$/lună*	40\$/lună*
4GB Spațiu pe disc	12GB Spațiu pe disc	36GB Spațiu pe disc	108GB Spațiu pe disc
Nelimitat Găzduire domenii	Nelimitat Găzduire domenii	Nelimitat Găzduire domenii	Nelimitat Găzduire domenii
Nelimitat Cutii poștale	Nelimitat Cutii poștale	Nelimitat Cutii poștale	Nelimitat Cutii poștale
Nelimitat Trafic	Nelimitat Trafic	Nelimitat Trafic	Nelimitat Trafic
Nelimitat Baze de date	Nelimitat Baze de date	Nelimitat Baze de date	Nelimitat Baze de date
Comandă	Comandă	Comandă	Comandă

concluzie

Faceți viața mai ușoară utilizatorului dvs. în toate modurile posibile. Și atunci va iubi sincer site-ul dvs. și va deveni un client fidel.





"Turma"

Principiul „toată lumea aleargă și eu vreau să alerg” este un motivator bun pentru o persoană. Folosește-l în proiectele tale..

Dacă 5.000 de persoane v-au folosit serviciile, atunci cei care încă nu au făcut-o, nu vor să rămână „în urmă”. Mulți vor dori să se alăture majorității și să devină 5.001

Cum pot folosi acest declanșator?

Anunțați utilizatorul că nu este singur. Că mulți lucrează deja cu succes cu dvs., ceea ce înseamnă că ar trebui să încerce.



De 20 ani avem grijă de confortul Dumneavoastră.





„Individualitate”

Spre deosebire de precedentul, declanșatorul „individualității” se bazează pe dorința unei persoane de a ieși într-un fel în evidență, de a se simți excepțional, exclusiv. Apelați la un sentiment de superioritate, jucați pe vanitate. Puteți face acest lucru în următoarele moduri:

1. În text direct indicați că utilizatorii site-ului/ produsului/ serviciului dvs. sunt persoane SPECIALI:

„**Produsul nostru nu este pentru toată lumea, ci doar pentru cei care ...**”

2. Stabiliți condițiile pentru primirea bunurilor/ serviciilor, de exemplu:

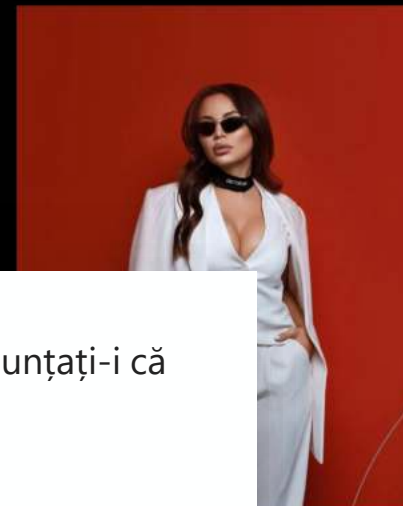
„Numai pentru membrii clubului!” Iar membrii clubului nostru se vor simți privilegiați. Și ceilalți vor dori să intre în acest club.

De regulă, această tehnică este folosită pentru produsele din categoria VIP sau

Sunt doar haine, dar cei care se consideră oameni creatori (și există mulți dintre ei) vor acorda o atenție specială acestei propuneri.

Fiecare persoană este individuală. Găsiți „personalitatea” generală a utilizatorilor dvs. și anunțați-i că produsul dvs. este pentru ei.

Need any help?



Lorem ipsum dolor sit am

Lorem ipsum dolor sit amen

Trigger nr. 5

„Lăcomie”

Unul dintre cei mai populari declanșatori. Și îl folosesc nu numai pe site-uri, ci în marketing ca atare. Esența declanșatorului „lăcomiei” este că utilizatorul regretă pierderea profitului ... este lacom și cumpără. Acest declanșator este implementat astfel:

Indicarea noilor prețuri cu reducere, iar lângă prețul vechi sau dimensiunea reducerii în unități monetare.

Promisiunea de a crește prețurile într-o anumită zi și contoarele:

„Au mai rămas 5 zile înainte de creșterea prețului”

Indicație că acest produs (la acest preț) a rămas în cantități limitate:

„Au rămas doar 3 mașini în această configurație. Grăbiți-vă să rezervați! ”



Nou

Scaun SL-7019
30,00 MDL

Preferate



Nou

Scaun SL-7047QB
1.540,00 MDL

Preferate



Nou

Masă MB-21
850,00 MDL

Preferate



Nou

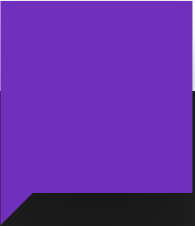
Masă pentru laptop
~~950,00 MDL~~ -250,00 MDL 700,00 MDL

Preferate



LA REDUCERE!





Arătați utilizatorului ce beneficii va pierde
dacă nu profită imediat de oferta dvs. Acest
lucru îl va împinge la **acțiune**.

Concluzie

“Graba”

Pentru mulți oameni, **TIMPUL** înseamnă chiar mai mult decât bani, astfel că accentul pe economisirea de timp vă va fi în favoarea voastră.

Cum poate fi implementat un declanșator grăbit?

Indicați procesul pentru fiecare etapă (dacă procesul este lung):

Privind un astfel de bloc de informații, utilizatorul, așa cum s-a spus, supraviețuiește întregului proces, iar luarea unei decizii este mult mai ușoară pentru el. Ei bine, calendarul fiecărei etape face ca procesul lung să fie înțeles, iar termenul limită nu pare atât de lung.

ETAPELE DE CREARE A UNUI COSTUM



Economisiți timp pentru utilizator și asigurați-vă că îi vorbiți despre asta, el singur poate să nu-și dea seama.

concluzie



„Divertisment”

Oamenii se bucură de site-uri care navighează. Pe astfel de site-uri, persoanele rămân mai mult decât de obicei, le răsfoiesc, împărtășesc legături cu prietenii. Și cu o prezentare competentă a materialului principal, astfel de site-uri au și o conversie decentă.

Proiectați o animație interactivă care nu numai că va distra utilizatorul, dar va demonstra fără discernământ produsul.

Storytelling tot poate fi un divertisment.



„Neîncredere”

Natura umană trebuie să se îndoiască, să nu ai încredere și să verifici. Într-adevăr, de ce un utilizator ar trebui să creadă fiecare cuvânt scris pe un site web complet necunoscut al unei companii necunoscute.

Un alt lucru este dacă aceste cuvinte sunt confirmate de un document oficial ... S-a întâmplat atât în țara noastră, încât avem încredere în mai multe documente decât în oameni)). Și aici se bazează declanșatorul „Neîncredere”.

Arătați dovezi și o să vă creadă. Chiar dacă confirmați un singur fapt indicat, nivelul de încredere în site va crește, iar utilizatorul va crede mai mult orice altceva.





Trigger nr. 8

Cum pot folosi declanșatorul „Neîncredere”?

Există o mulțime de exemple care demonstrează acest declanșator în rețea.

Concluzie

Utilizatorul nu va solicita dovezi ale profesionalismului dvs., ci doar închide site-ul. Oferiți-le singuri - imediat, de la prima întâlnire. Acest lucru vă va ridica credibilitatea în ochii lui.



Dacă aveți certificate de calitate, licențe, diplome, premii etc., postați capturi de ecran ale acestora.



Dacă există recenzii, ar fi bine să se dovedească fiabilitatea acestora. Puteți face acest lucru fie legând site-ul la rețelele de socializare (astfel încât recenziile să fie lăsate prin widget), sau să postați capturi de ecran de recenzii scrise pe anteturile oficiale ale companiilor client.



Postați doar fotografii originale pentru a ilustra produsele / serviciile dvs. și nu imagini închețate care se repetă pe fiecare terț site cu aceeași temă.



Dacă serviciul dvs. implică o astfel de oportunitate, asigurați-vă că demonstrați portofoliul cu activitatea dvs. Aceasta este cea mai bună dovadă a competenței tale.



5 (4 review-uri)

Sortare după:

Cele mai noi

Cele mai utile

Ordine descrescătoare, de la 5 stele

Review adăugat de

Cristian Doru Gavris

2 aprilie 2020



Pot să spun că nu am nici un regret că am achiziționat această lanternă. Cea mai bună lanternă pe care am avut-o până acum. De nota 10. Sincer, când am deschis coletul am crezut că m-am pălăit, nu credeam că la dimensiunile care le are poate să lumineze atât de bine. Recomand cu încredere!!!

Fără comentarii

Review util 0

RASPUNDE >>

Review adăugat de

Silvian

22 iunie 2019



Produs la cinci stele, impecabil din punct de vedere al funcționării, acumulatorul rezistă foarte mult, peste așteptările mele. Cea mai bună lanternă pentru cap pe care am încercat-o până acum !

Fără comentarii

Review util 0

RASPUNDE >>

Review adăugat de

Ciprian

25 ianuarie 2019



Serviciul clienți f bun, prompt. Produsul de 5 stele. Prețul cel mai bun din tot ce am mai căutat. Știam lanternă de la colegi și am mers la fix. Recomand

Fără comentarii

Review util 0

RASPUNDE >>

Review adăugat de

Pop Ovidiu

21 mai 2018



Eu zic că este una dintre cele mai bune lanternă de pe piață, autonomie foarte bună, calitate excepțională, livrare rapidă, luminozitate excelentă, foarte ușoară și practică, reglabilă la perimetru

Fără comentarii

Review util 3

RASPUNDE >>

„Auto-exprimare”

În piramida nevoilor lui Maslow, „auto-exprimarea” este situată chiar în partea de sus. Aceasta înseamnă că atunci când toate celelalte nevoi ale unei persoane sunt satisfăcute, pentru o fericire completă, el nu trebuie doar să se „exprime”. Și poți lucra cu asta. Cum?

1

Cereți-i părerea / sfatul / recomandarea / evaluarea

2

Organizează concursuri creative:

„Scrie o poveste despre călătoria ta cu agenția noastră de turism ...”

3

Organizează concursuri foto:

„Trimite o fotografie cu copilul tău în hainele mărcii noastre și ...”

Declanșatorul de auto-exprimare nu trebuie să conducă la o vânzare aici și acum.

Acest declanșator este bun pentru lucrul cu clienții existenți. Poate face o persoană să iubească sincer site-ul dvs., să devină un utilizator fidel și să se întoarcă la el din nou și din nou.

Oferiți utilizatorului posibilitatea de a se dovedi, iar acesta va fi atașat de site-ul dvs. ca nativ. Și este mult mai ușor să vinzi un astfel de client.

ды (524) Фотографии (97) С личной информацией(0) Дополненные отзывы(36)

из вашей страны ☒ Перевести на русский По умолчанию

★★★★★
Spool Capacity: 3000 Series Ships From: China Доставка: Turkey Post
Я покупал аппарат с купоном и специальным кодом скидки для группы поставок лески aliexpress. Он пришел с налогом в 78 фунтов. Я очень рекомендую эту цену. Я думаю, что скидка будет получена, если связаться с продавцом специально для этой машины. Я думаю, что он будет использоваться в течение длительного времени, если уход будет сделан красиво и чисто. 10 Dec 2019 09:35

 Вам помог этот отзыв? Да (6) Не

Дополненные отзывы
Арчер на работе.


★★★★★
Spool Capacity: 3000 Series Ships From: China Доставка: Turkey Post
Машина с тонкой головкой из металла Быстрая доставка честный продавец В турецкий 09 Dec 2019 01:27

 Вам помог этот отзыв? Да (1) Не

★★★★★
Spool Capacity: 4000 Series Ships From: China Доставка: Turkey Post
Быстрая доставка достигает 12 дней, Seaknight Archer 5,2: 1 4,9: 1 Катушка для спиннинга Макс Драг 13 кг 8 + 18В катушка для ловли карпа 4000 алюминиевая катушка. Хороший товар, покупал с купоном на скидку, 67 TL катушка, 16 TL я платил налог. Спасибо продавцу. 07 Dec 2019 07:09

 Вам помог этот отзыв? Да (3) Не

★★★★★
Spool Capacity: 3000 Series Ships From: China Доставка: Turkey Post
Он прибыл в Турцию через две недели. Хорошо для машины деньги. Поворотная рукоятка поворачивается немного криво, как видно на видео. Есть 17% налога. Я могу оставить отзыв, если вы используете как. 11 Dec 2019 09:46

 Вам помог этот отзыв? Да (0) Не

★★★★★
Spool Capacity: 4000 Series Ships From: China Доставка: Turkey Post
Очень быстро. Рекомендуем хороший аппарат, как описано 09 Dec 2019 05:23

 Вам помог этот отзыв? Да (2) Не



„Sex”

Ei bine, unde ar fi fără asta ... În URSS nu a existat sex, iar în Moldova modernă este imposibil să faci un pas fără ea)). Fără exagerări, desigur. Dar adevărul este undeva în apropiere. Utilizarea imaginilor sexuale în publicitate afectează instinctele de bază ale unei persoane (în special bărbații), deci această utilizare este justificată.

Deși este important să respectați o măsură rezonabilă, astfel încât aceasta să nu provoace o reacție - respingere și respingere. Și, desigur, declanșatorul „Sex” nu este potrivit pentru fiecare subiect. Ar fi ciudat să vezi o fată sexy pe site-ul unei grădinițe private.

Nu mi-aș fi dat copilul într-un asemenea mod.

Cum se utilizează declanșatorul „Sex”?



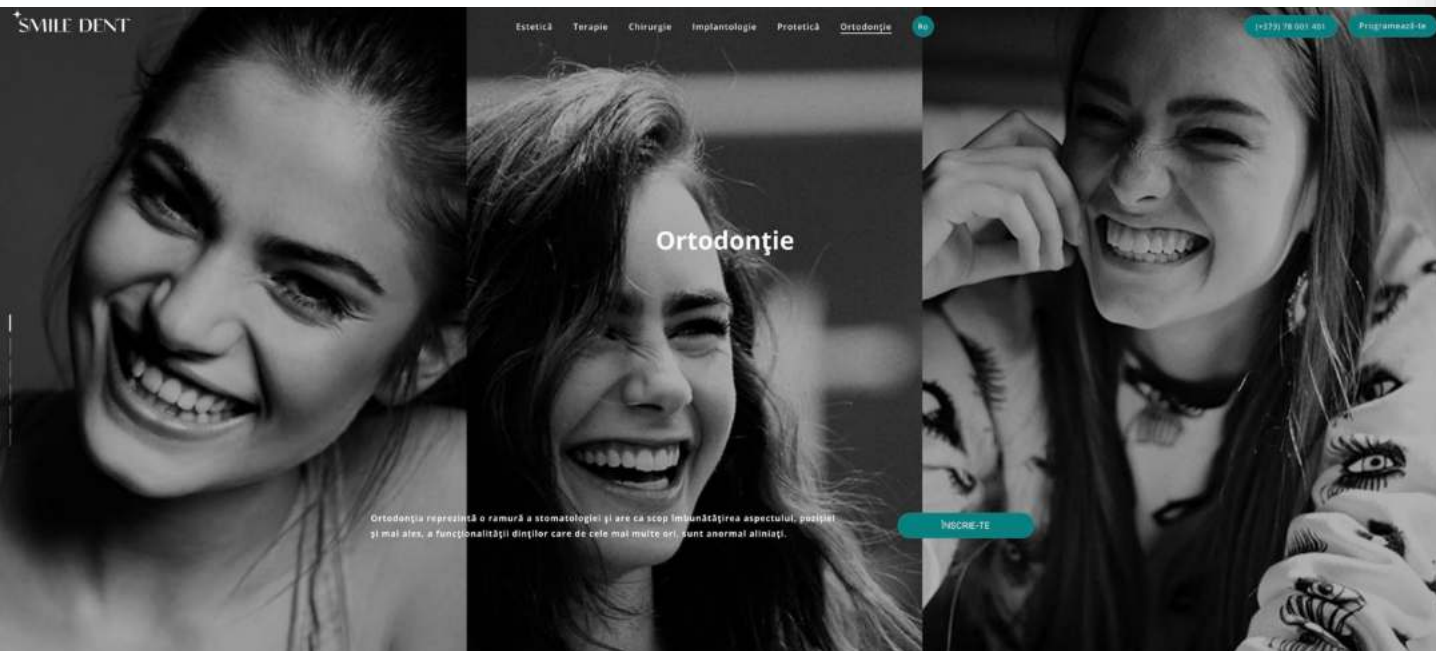
Cel mai simplu este să amplasați imaginea unei fete atrăgătoare (dar nu vulgară)



Permiteți utilizatorului să înțeleagă că, odată cu produsul / serviciul dvs., el însuși va deveni mai sexy și mai dorit.



Ce femeie nu vrea să fie recunoscută ca frumoasă? Și oportunitatea de a intra pe „tabla de onoare” este atractivă.



Concluzii

Asta e tot. Despre 10 declanșatoare promise le-am spus. Deși în realitate sunt mult mai multe. Poate că într-o zi voi ajunge și la restul.

Cel mai important este să vă amintiți cele 4 reguli de fier pentru utilizarea declanșatoarelor pe site:



Regula 1

Declanșările de pe site ar trebui să fie.

Regula 2

Declanșările nu ar trebui să fie intruzive și nu ar trebui să distragă atenția de la informațiile de bază, ci ar trebui să o suplimenteze.

Regula 3

Nu încercați să puneți toate declanșatoarele pe care le cunoașteți pe o singură pagină.

Va fi un exces. Utilizați declanșatorii cu măsură

Regula 4

Toți declanșatorii folosiți trebuie să fie adevărați: promite termene scurte - îndepliniți, depășiți prețurile vechi - vindeți din nou, arătați certificatele - trebuie să fie autentice și așa mai departe.



Temă pe acasă:



INTERNET IN MOLDOVA, 2021

1.843 mm

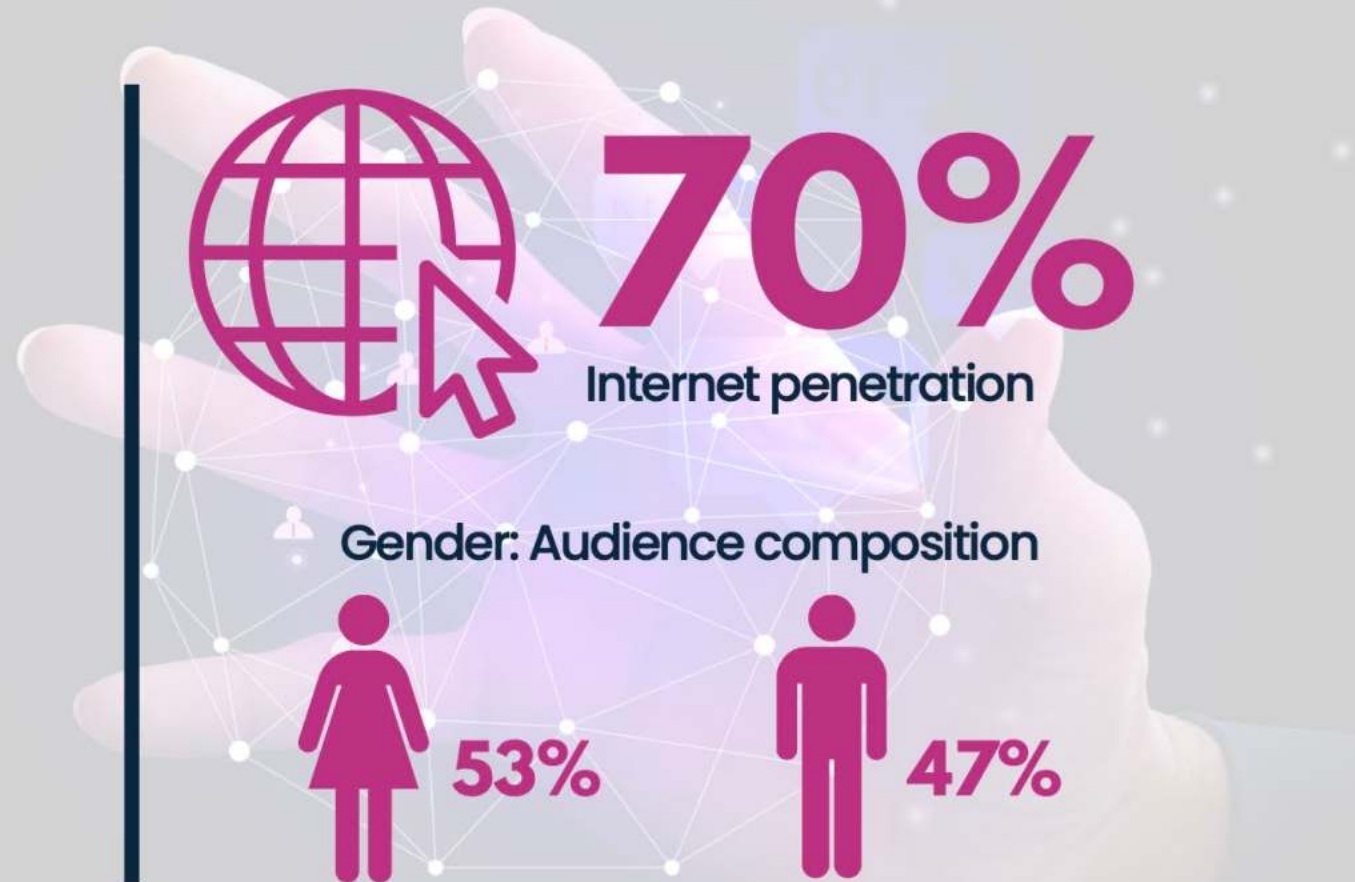
MD INTERNET POPULATION

1.135 mm

Usage of internet on a daily basis – PC

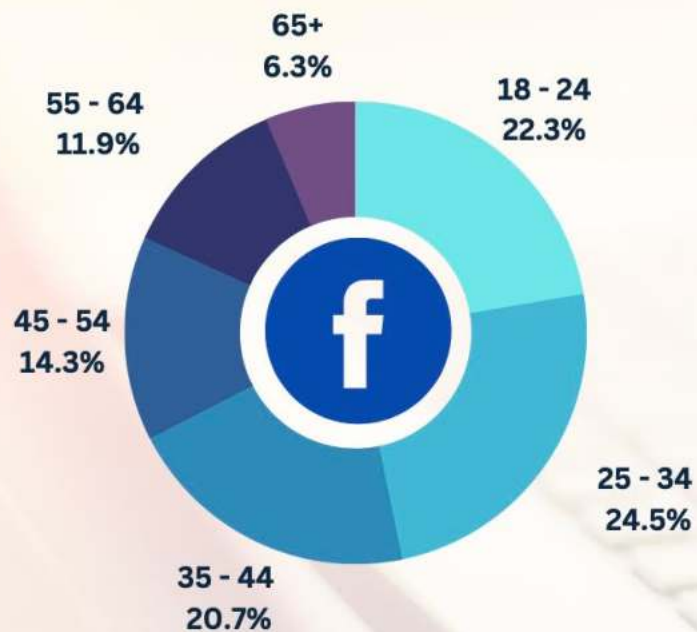
1.508 mm

Usage of internet on a daily basis – MOBILE

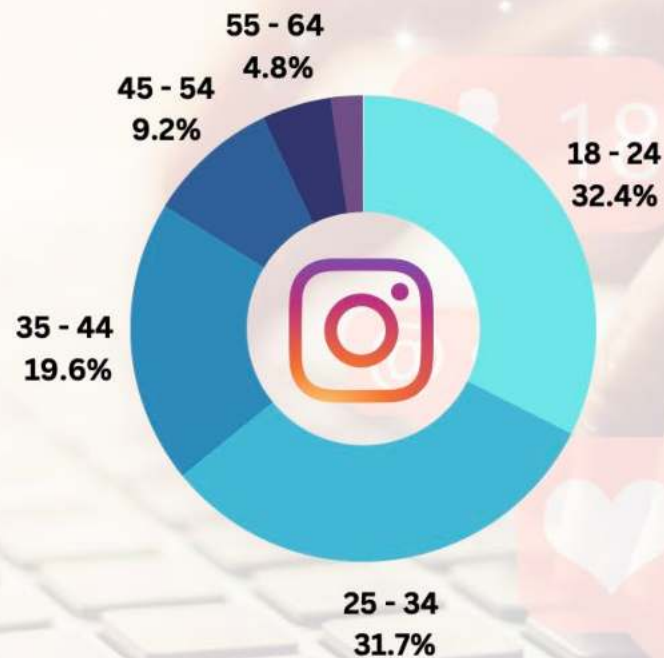


Source: BIROUL DE AUDIT AL TIRAJELOR SI INTERNETULUI, www.bati.md, 2021
National Bureau of Statistics, www.statistica.md, 2021.

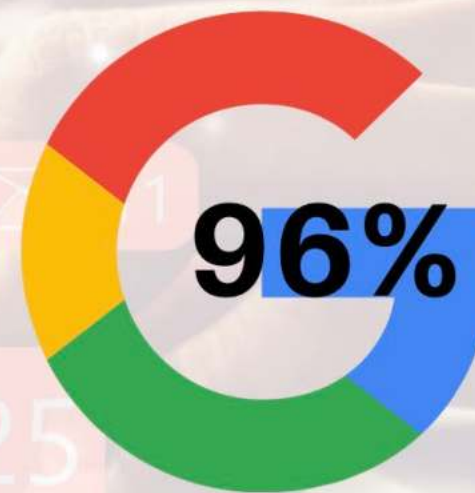
GOOGLE AND SOCIAL MEDIA USE



FACEBOOK - 1 700 000 USERS, ALL18+



INSTAGRAM - 854 800 USERS, ALL18+

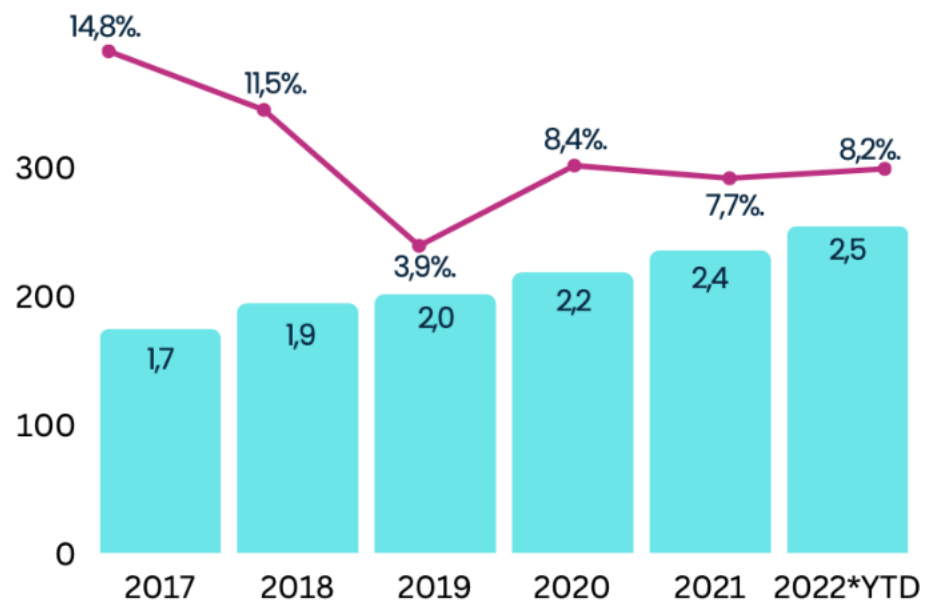


...OF INTERNET USERS MADE
SEARCHES ON GOOGLE

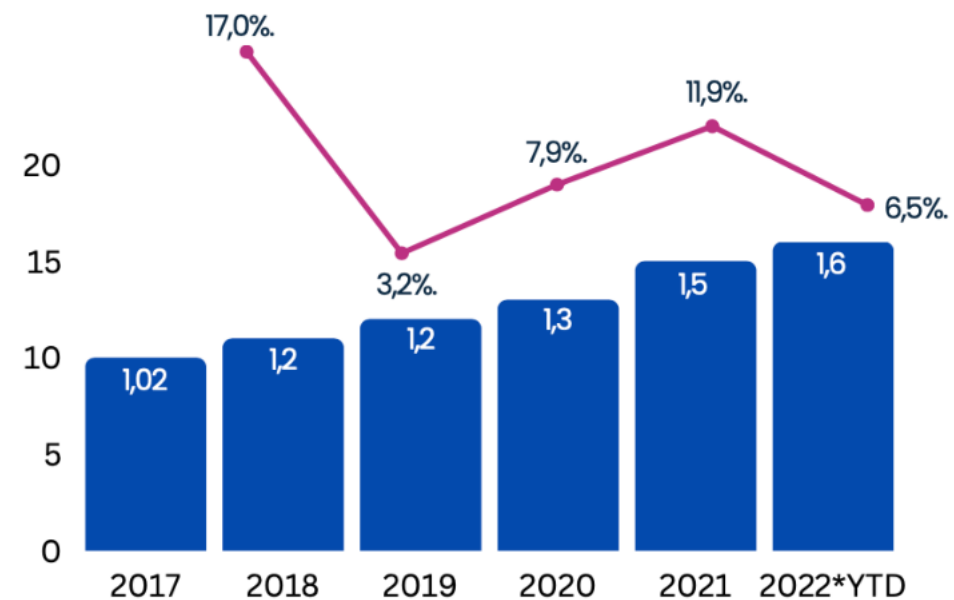
Source: Meta Insights, gs.statcounter.com/search-engine-market-share/all/moldova

DINAMICA CARDURILOR ÎN CIRCULAȚIE & CARDURILOR ACTIVE ÎN REPUBLICA MOLDOVA, 2017-2022

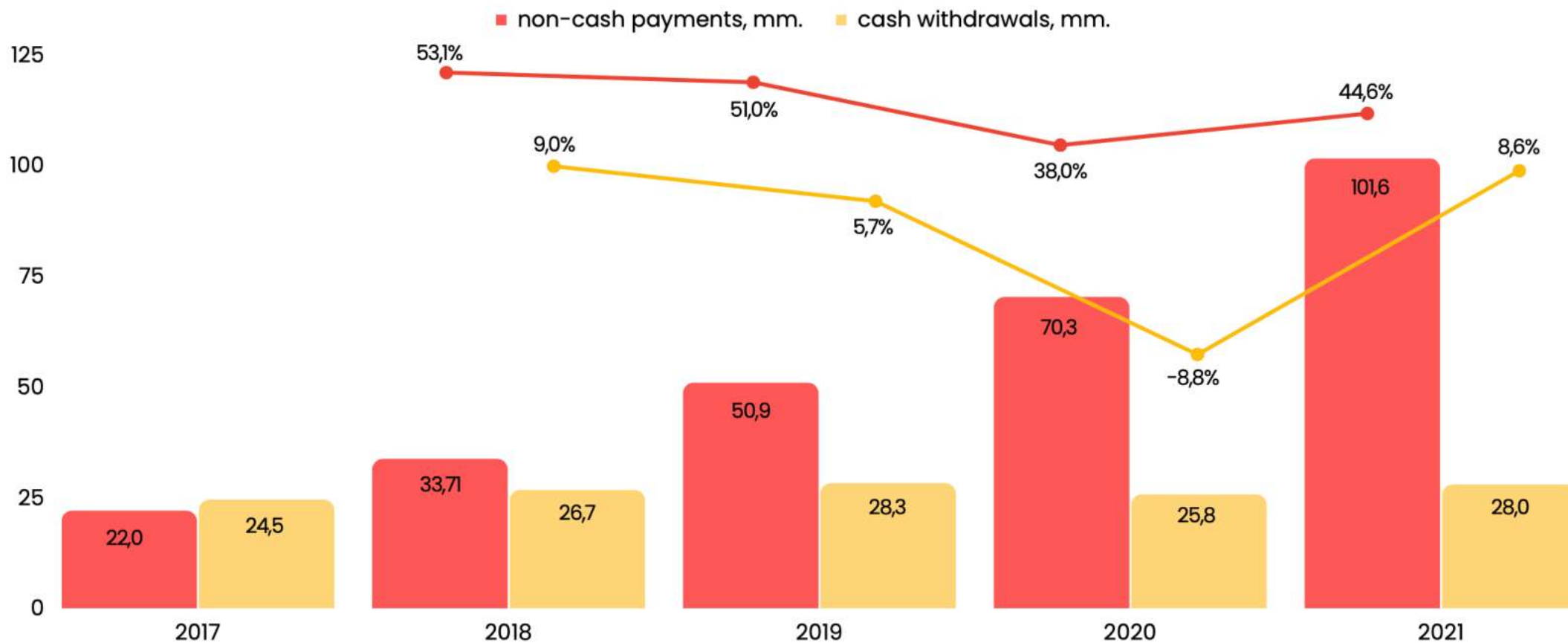
Dynamics of cards in circulation, mm, 2017-2022*



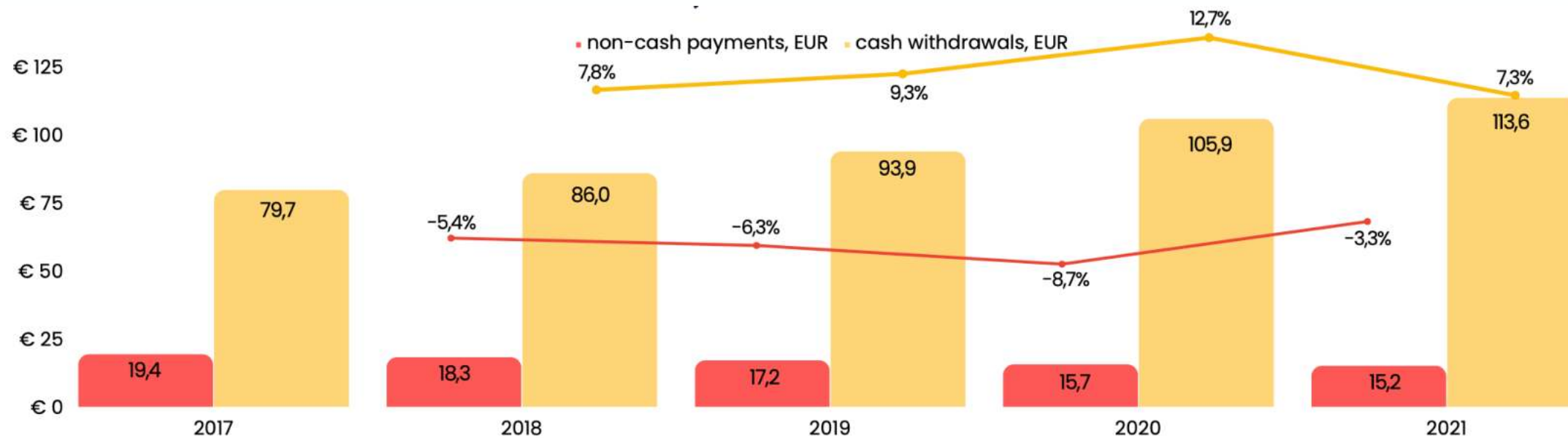
Dynamics of active cards, mm, 2017-2022*



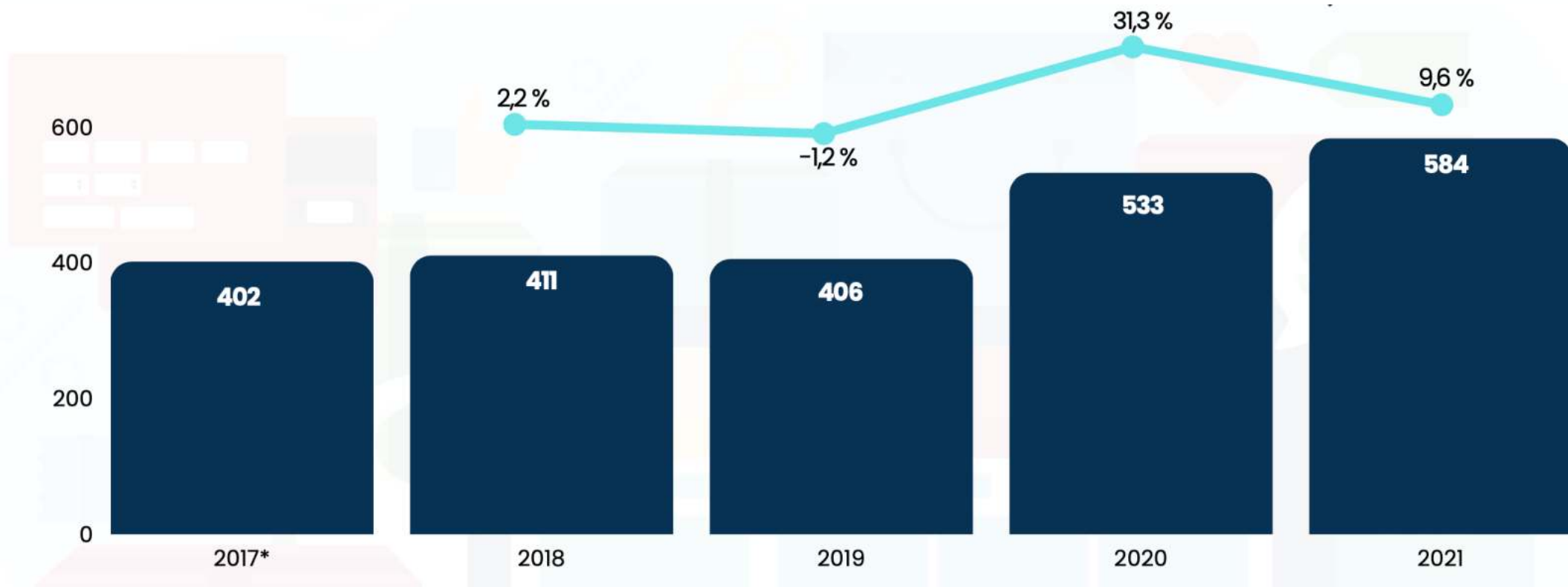
EVOLUȚIA & DINAMICA NUMĂRULUI DE TRANZACȚII FĂRĂ NUMERAR VS. RETRAGERI DE NUMERAR, 2017 - 2021



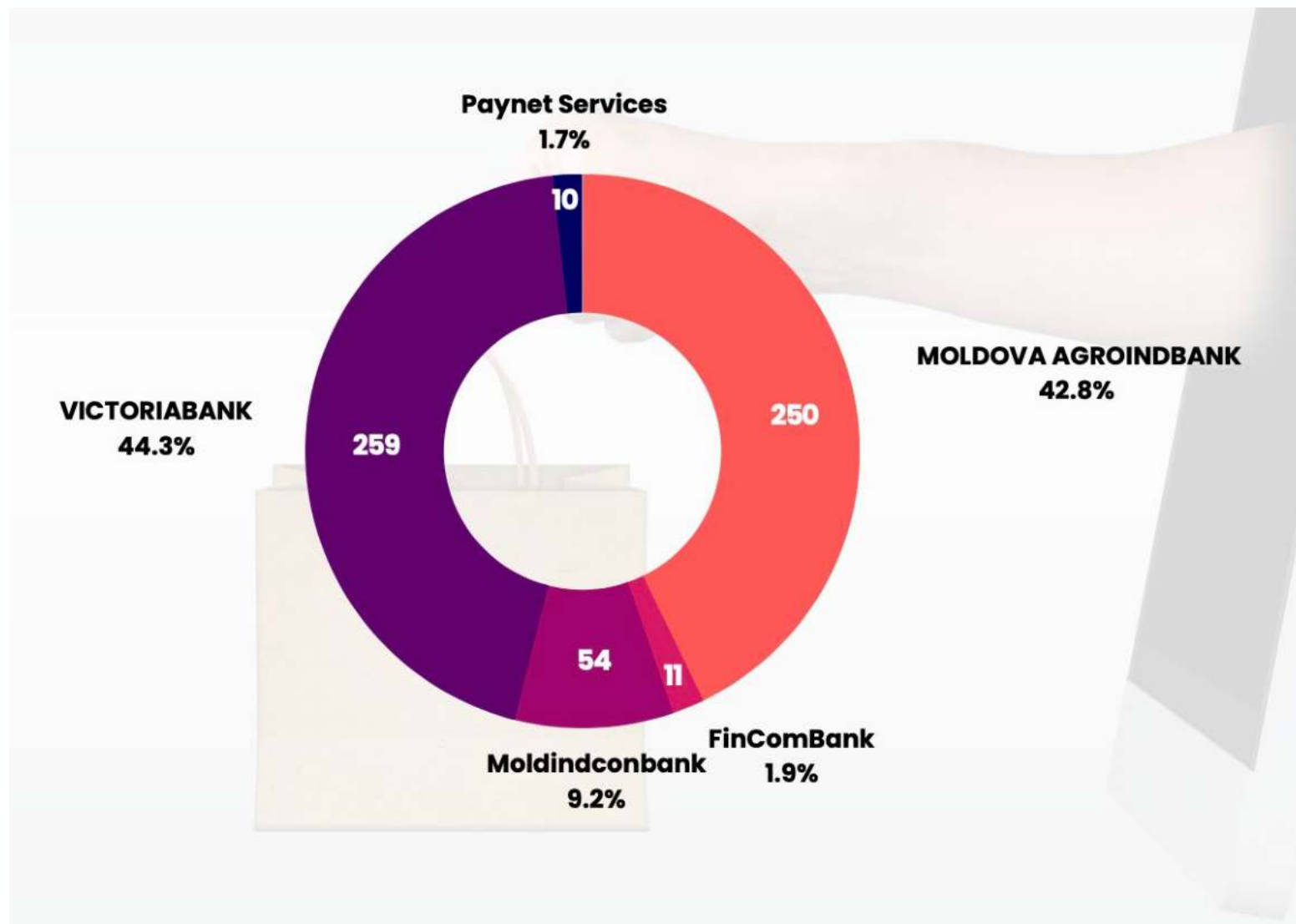
EVOLUȚIA & DINAMICA VALORII PLĂȚILOR FĂRĂ NUMERAR VS. RETRAGERI DE NUMERAR, 2017 - 2021



EVOLUȚIA ȘI DINAMICA PLATFORMELOR DE ECOMERCE PE AN, 2017-2021



COTA DE PIAȚĂ A PLATFORMELOR DE ECCOMERCE, 2021

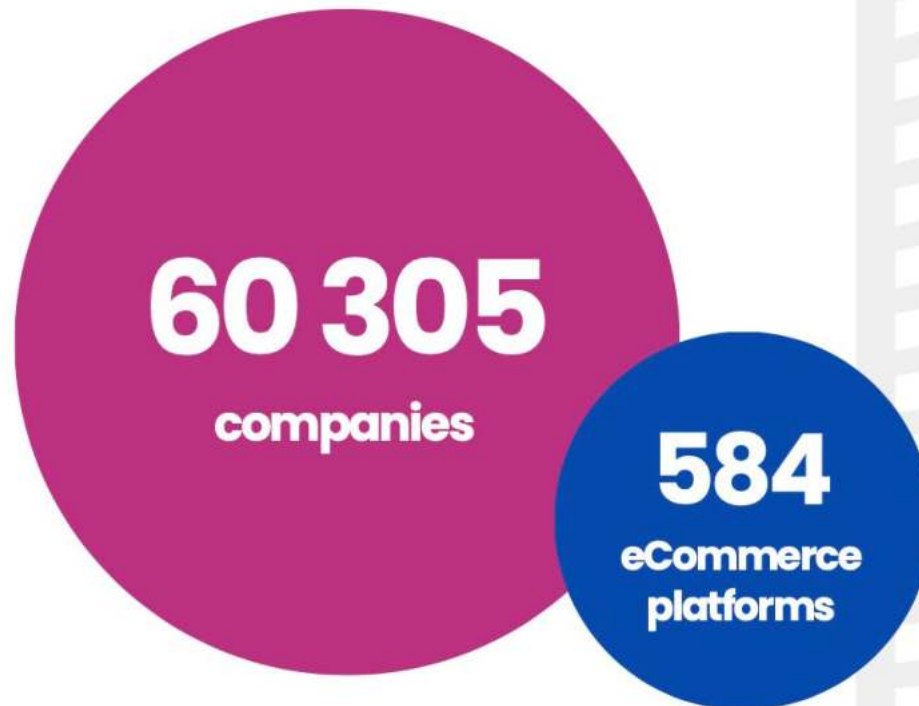


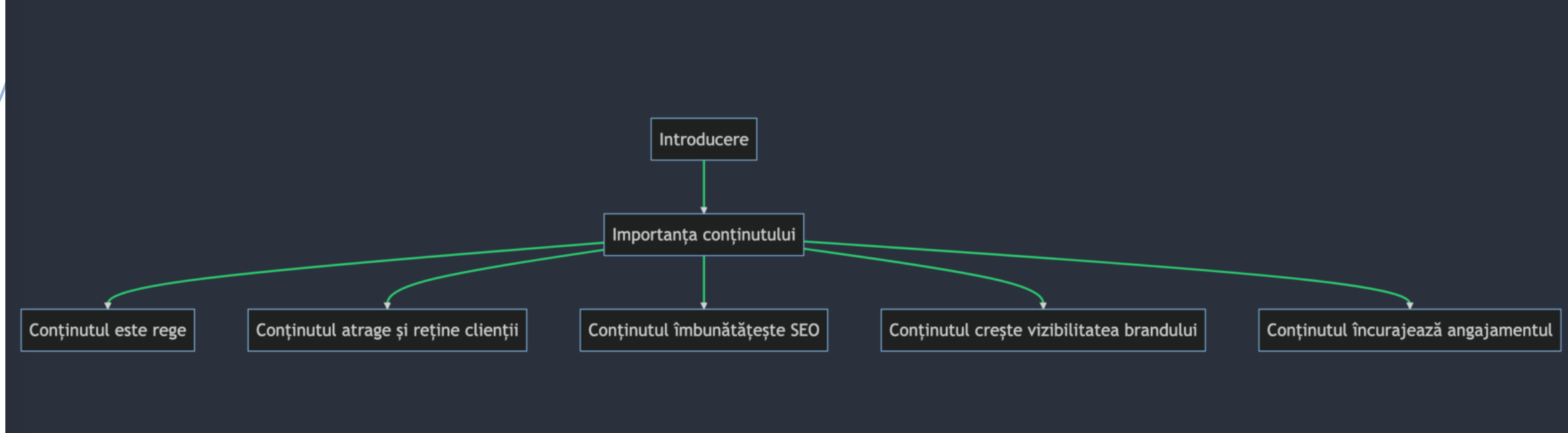
VALOAREA ECOMMERCE ȘI VALOAREA PE CUMPARATOR ONLINE, 2017 - 2021

	2017	2018	2019	2020	2021
 online buyers	594 K	571 K	726 K	507 K	718 K
 eComm market value	123,4 mm EUR	175,8 mm EUR	235,1 mm EUR	241,6 mm EUR	314,1 mm EUR
 value per online buyer	€ 207,8	€ 307,8	€ 323,8	€ 476,4	€ 437,5



NUMĂRUL DE COMPANII VS. NUMĂRUL DE PLATFORME DE ECOMERCE, 2021"





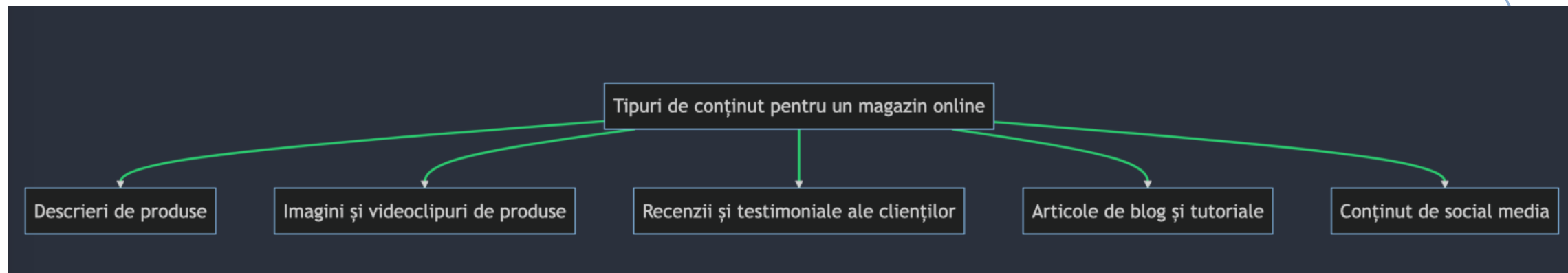
Conținutul este rege: În lumea digitală, conținutul de calitate este esențial. Este ceea ce atrage oamenii către site-ul tău și îi face să revină pentru mai mult.

Conținutul atrage și reține clienții: Un conținut bun poate atrage noi clienți și poate ajuta la retenția celor existenți.

Conținutul îmbunătățește SEO: Conținutul de calitate poate ajuta la îmbunătățirea clasamentului site-ului tău în motoarele de căutare, ceea ce poate duce la o vizibilitate mai mare online.

Conținutul crește vizibilitatea brandului: Prin crearea și distribuirea conținutului, poți crește vizibilitatea brandului tău și poți construi o reputație pozitivă în industria ta.

Conținutul încurajează angajamentul: Conținutul care este relevant și valoros pentru publicul tău poate încuraja angajamentul, ceea ce poate duce la o relație mai puternică cu clienții tăi.



Descrieri de produse: Acestea sunt esențiale pentru a informa clienții despre caracteristicile și beneficiile produselor tale. Ele ar trebui să fie informative, dar și atractive pentru a convinge clienții să cumpere.

Imagini și videoclipuri de produse: O imagine valoroasă poate spune mai mult decât o mie de cuvinte. Fotografii de înaltă calitate și videoclipurile de produse pot ajuta clienții să înțeleagă mai bine produsul și să se simtă mai încrezători în decizia de cumpărare.

Recenzii și testimoniale ale clienților: Acestea pot adăuga credibilitate magazinului tău online și pot ajuta la construirea încrederii cu clienții potențiali.

Articole de blog și tutoriale: Acestea pot fi o modalitate excelentă de a oferi valoare adăugată clienților tăi, de a împărtăși cunoștințe și de a construi o relație cu ei.

Conținut de social media: Acesta este esențial pentru a te angaja cu clienții și a construi o comunitate în jurul brandului tău.



Crearea unei descrieri de produs eficiente:

Cunoaște-ți publicul țintă: Înainte de a începe să scrii, trebuie să știi pentru cine scrii. Ce limbaj folosesc? Ce valori au? Ce îi motivează să cumpere?

Folosește un limbaj clar și concis: Evită jargonul și termenii tehnici, cu excepția cazului în care știi că publicul tău îi înțelege. Scopul tău este să faci produsul cât mai accesibil și de înțeles posibil.

Prezintă beneficiile, nu doar caracteristicile: În loc să listezi doar caracteristicile produsului, explică cum acestea aduc beneficii clientului. De exemplu, în loc să spui că o pereche de pantofi are o talpă de cauciuc, explică cum aceasta oferă o aderență mai bună și previne alunecarea.

Folosește cuvinte puternice și acțiune: Cuvintele puternice și verbale pot face descrierea produsului mai atractivă și pot încuraja clienții să cumpere.

Include recenzii și testimoniale: Dacă ai recenzii pozitive ale produsului, include-le în descriere. Acestea pot adăuga credibilitate și pot convinge clienții să cumpere.

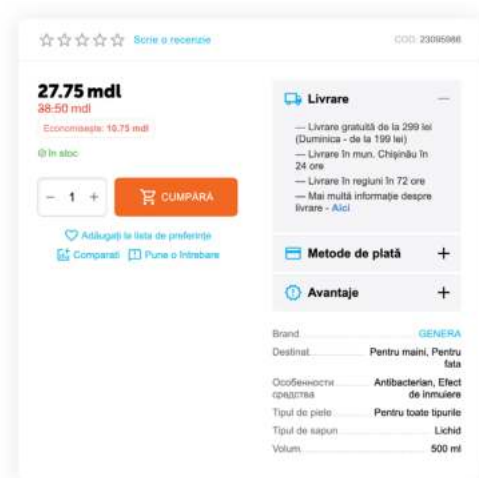
Folosește formatarea pentru a face descrierea ușor de citit: Folosește alineate, listă cu puncte și subtitluri pentru a face descrierea ușor de scanat și de citit.

Optimizează pentru motoarele de căutare: Include cuvinte cheie relevante în descrierea produsului pentru a ajuta la îmbunătățirea clasamentului în rezultatele motoarelor de căutare.

Include un apel la acțiune clar: Încheie descrierea cu un apel clar la acțiune care îi îndeamnă pe clienți să cumpere produsul.



IDEILE BUNE SE ȚIN LA CALD

SAPUN LICHID GENERA ALOE VERA, 500 MLReducere **25%**

Descrierea Caracteristici Recenzii

Sapun lichid. Cu efect de inmuiere, antibacterian, dezinfectant, lasand intotdeauna mainile moi, chiar si la spalare frecventa. Este potrivit si pentru fata. Practic si igienic. Volum: 1000 ml.

S-AR PUTEA SĂ VĂ INTERESEZE

Produse recomandate Produse asemănătoare Cu acest produs cumpără

Cunoaște-ți publicul țintă: Înainte de a începe să scrii, trebuie să știi pentru cine scrii. Ce limbaj folosesc? Ce valori au? Ce îi motivează să cumpere?

Folosește un limbaj clar și concis: Evită jargonul și termenii tehnici, cu excepția cazului în care știi că publicul tău îi înțelege. Scopul tău este să faci produsul cât mai accesibil și de înțeles posibil.

Prezintă beneficiile, nu doar caracteristicile: În loc să listezi doar caracteristicile produsului, explică cum acestea aduc beneficii clientului. De exemplu, în loc să spui că o pereche de pantofi are o talpă de cauciuc, explică cum aceasta oferă o aderență mai bună și previne alunecarea.

Folosește cuvinte puternice și acțiuni: Cuvintele puternice și verbale pot face descrierea produsului mai atractivă și pot încuraja clienții să cumpere.

Include recenzii și testimoniale: Dacă ai recenzii pozitive ale produsului, include-le în descriere. Acestea pot adăuga credibilitate și pot convinge clienții să cumpere.

Folosește formatarea pentru a face descrierea ușor de citit: Folosește alineate, listă cu puncte și subtitluri pentru a face descrierea ușor de scanat și de citit.

Optimizează pentru motoarele de căutare: Include cuvinte cheie relevante în descrierea produsului pentru a ajuta la îmbunătățirea clasamentului în rezultatele motoarelor de căutare.

Include un apel la acțiune clar: Încheie descrierea cu un apel clar la acțiune care îi îndeamnă pe clienți să cumpere produsul.

Imaginile și videoclipurile de produse sunt esențiale pentru a oferi clienților o înțelegere clară a ceea ce cumpără. Iată câteva sfaturi pentru a crea imagini și videoclipuri de produse eficiente în 2023:

Calitate înaltă: Asigurați-vă că toate imaginile și videoclipurile sunt de înaltă calitate. Acestea ar trebui să fie clare, bine iluminate și să prezinte produsul într-un mod atrăgător.

Diverse unghiuri: Prezentați produsul din diverse unghiuri. Acest lucru permite clienților să obțină o înțelegere completă a produsului.

Utilizare în context: Arătați produsul în utilizare. Acest lucru ajută clienții să înțeleagă cum ar putea folosi produsul în propria lor viață.

Detalii: Includeți imagini sau videoclipuri care prezintă detalii fine ale produsului. Acest lucru poate fi deosebit de util pentru produsele cu caracteristici unice.

Dimensiuni: Dacă este posibil, includeți o imagine sau un videoclip care arată dimensiunile produsului. Acest lucru poate fi deosebit de util pentru produsele care pot părea mai mari sau mai mici decât sunt în realitate.

Optimizare pentru mobil: Asigurați-vă că toate imaginile și videoclipurile sunt optimizate pentru vizualizare pe dispozitive mobile. Acest lucru este esențial, deoarece un număr tot mai mare de oameni fac cumpărături pe dispozitivele lor mobile.

SEO: Optimizați imaginile și videoclipurile pentru motoarele de căutare. Acest lucru include utilizarea de cuvinte cheie relevante în numele fișierelor și în etichetele alt.

Apel la acțiune: În videoclipuri, includeți un apel clar la acțiune. Acest lucru poate fi ceva simplu, cum ar fi "Cumpărați acum!" sau "Vizitați site-ul nostru pentru mai multe informații!".

Autenticitate: În 2023, consumatorii valorizează autenticitatea. Încercați să includeți imagini și videoclipuri care arată produsul într-un mod realist, nu doar în setări de studio perfecte.



Brățară de picior cu
perle albe orez 3
mm pe lanț reglabil
argint

920.00 MDL

Tax included.

Culoare

Argint

Argint poleit cu aur

Add to cart

Buy it now

Brățară de picior din argint 925 cu perle
naturale. Mărimea reglabilă.

Share

Adăuga recenzie produsului: **VIN SALCUTA VIORICA**
IGP VIN SEC ALB 0.75L

Evaluează produsul pe o scară de la 1 la 5.

1 ★	2 ★	3 ★	4 ★	5 ★
☐	☐	☐	☐	☒

* Nume, Prenume

* Titlu

Comentariu

☐ I'm not a robot

Trimite

Recenziile și testimonialele clienților

Solicitarea recenziilor: Încurajați clienții să lase recenzii după ce au cumpărat și folosit produsul. Acest lucru poate fi realizat prin e-mailuri de urmărire sau prin solicitarea directă pe site-ul dvs.

Autenticitate: Nu modificați sau filtrați recenziile clienților. Chiar și recenziile negative pot fi valoroase, deoarece oferă o imagine realistă a experienței clienților cu produsul.

Răspunsul la recenzii: Răspundeți la recenziile clienților, atât pozitive, cât și negative. Acest lucru arată că vă pasă de experiența clienților și că sunteți dispuși să rezolvați orice probleme care pot apărea.

Prezentarea recenziilor: Prezentați recenziile într-un mod ușor de citit și de navigat. Acest lucru poate include utilizarea de stele pentru evaluări, evidențierea recenziilor de top și oferirea unei opțiuni pentru a sorta recenziile după evaluare sau dată.

Includerea recenziilor în marketing: Utilizați recenziile pozitive în materialele dvs. de marketing. Acest lucru poate include citate de la recenzii pe pagina de produs, în e-mailuri de marketing sau pe rețelele de socializare.

Recenzii video: Încurajați clienții să lase recenzii video. Acestea pot fi extrem de convingătoare, deoarece permit potențialilor clienți să vadă și să audă pe cineva care vorbește despre experiența lor cu produsul.

Scrierea de articole de blog și tutoriale în 2023:

Alege un subiect relevant: Subiectul pe care îl alegi ar trebui să fie relevant pentru publicul tău țintă și să fie în concordanță cu obiectivele tale de marketing. De asemenea, ar trebui să fie actual și să aibă potențial de a atrage trafic organic.

Structurați-vă conținutul: Un articol de blog sau un tutorial bine structurat este mai ușor de citit și de înțeles. Folosește titluri, subtitluri, liste cu puncte și paragrafe scurte pentru a face conținutul tău mai digerabil.

Folosește un limbaj simplu și clar: Evită jargonul și folosește un limbaj simplu și clar. Scopul tău este să comunici informații, nu să impresionezi cititorii cu vocabularul tău.

Include exemple și studii de caz: Exemplele și studiile de caz pot face conținutul tău mai convingător și mai ușor de înțeles. Ele oferă context și demonstrează cum pot fi aplicate informațiile pe care le furnizezi.

Optimizează pentru SEO: Folosește cuvinte cheie relevante în titluri, subtitluri și în corpul textului pentru a îmbunătăți vizibilitatea conținutului tău în motoarele de căutare.

Revizuieste și editează: Înainte de a publica, revizuieste și editează conținutul pentru a te asigura că este clar, concis și lipsit de erori gramaticale sau de ortografie.

Include un apel la acțiune: La sfârșitul fiecărui articol de blog sau tutorial, include un apel la acțiune care îi îndeamnă pe cititori să facă ceva - fie că este vorba de a cumpăra un produs, de a se înscrie la un newsletter sau de a împărtăși conținutul pe rețelele de socializare.

Actualizează conținutul: Asigură-te că informațiile din articolele de blog și tutoriale sunt actualizate. Dacă informațiile devin învechite, actualizează conținutul pentru a reflecta cele mai recente tendințe și informații.

CE AI NEVOIE SA VINZI ONLINE?





Cum generezi încasări de peste **1.000.000 lei**

per lună pentru un E-commerce în Republica Moldova



**SARCINA CLIENTULUI
E MAI IMPORTANTĂ**



CATALOG PRODUSE



CONT



Prinde **reducerile!**

Aspiratoare la **SUPER PREȚ**

Cumpără acum



PRODUSUL ZILEI

Reducere 50%

-50%

Promotia este valabilă doar în magazinul online

Promotia este valabilă doar pentru o singură unitate de produs

Stoc limitat.

Până la sfârșitul promoției au rămas:

11:27:37

ore minute secunde



Hartie igienica SELPAK 3 staturi 14+4 role

~~162.00 lei~~
81.30 lei
Economisește: 81.30 lei



CEASURI SMART PENTRU COPII

Descoperă produsele





	Acquisition			Behaviour			Conversions		
	Users ↓	New Users ↓	Sessions ↓	Bounce Rate ↓	Pages/Sessi... ↓	Avg. Session Duration ↓	E-commerce Conversion Rate ↓	Transactions ↓	Revenue ↓
	408,009	380,308	1,040,996	49.92%	3.96	00:03:30	3.16%	32,933	US\$797,659.94
1  Organic Search	143,888			39.50%			4.60%		
2  (Other)	133,804			62.64%			1.18%		
3  Paid Search	86,051			54.24%			2.20%		
4  Social	48,241			42.99%			3.40%		
5  Direct	44,119			44.45%			5.83%		
6  Display	5,927			65.52%			2.14%		
7  Referral	3,644			36.77%			5.87%		

AD IMG

Amount spent

Return on ad spend (ROAS)

Website checkouts
initiatedWebsite
purchases ▾

CTR (link click-through rate)

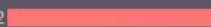
8.728,1



1.228,92 %



8.372



3.212



2,01 %



2.486,67



1.469,48 %



2.479



1.099



1,23 %



825,38



1.535,05 %



880



370



0,59 %



1.141,95



1.000,83 %



905



369



1,61 %



820,16



1.834,93 %



687



353



0,66 %



975,77



933,35 %



793

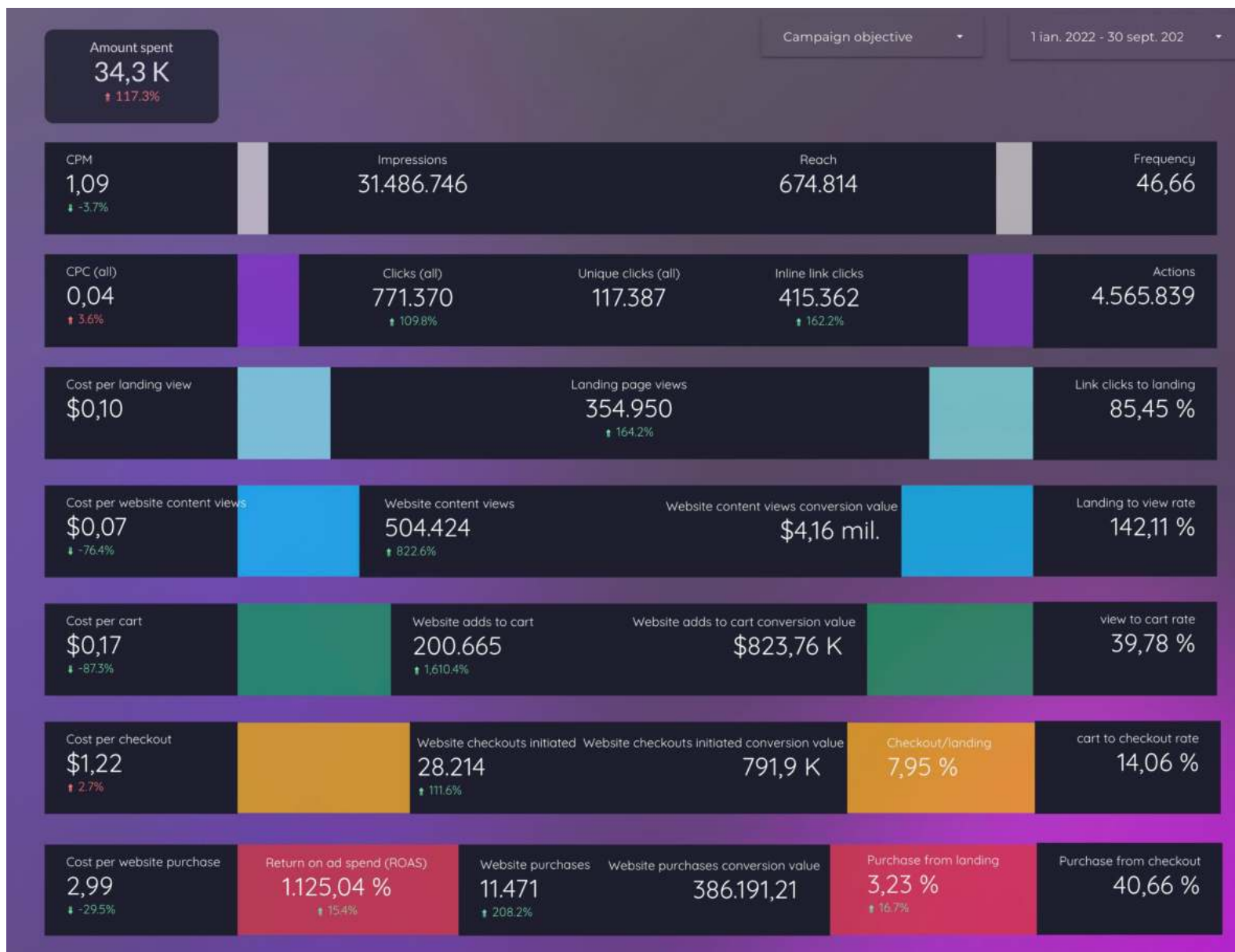


311



1,32 %





Pentru a primi așa rezultate trebuie să:

- Instalezi Facebook Pixel și toate evenimentele (ViewContent, Addtocart, InitiateCheckout, Purchase) pentru a colecta cât mai multe date.
- Să creezi și să integrezi Commerce Manager din Facebook.
- Să creezi campanii dinamice de catalog sales.
- Retargeting și folosirea mai multe canale(catalog sales)
- Și cel mai important, testarea strategiilor și teoriilor.





Cum să promovezi doar un singur produs

cu încasări de peste **30.000 lei/zi**





+373 68 002 885
nuci@pomulregal.com
f
ig

NUCIVERZI

LIVRĂM CÂT AI SPARGE-O NUCĂ!

Ții minte când eram negri din cap până-n picioare de la curățatul nucilor, dar cu zâmbetul până la urechi și plini de viață? Noi îți readucem gustul copilăriei! Comandă acum 2 pungi de nuci verzi, care se decojesc ușor, și primești un spărgător de nuci CADOU + livrare GRATUITĂ oriunde în Moldova.

CUMPĂRĂ ACUM

TE-AI DECIS CU COMANDA?

PUNGĂ DE 4 KG = 330 MDL

Nuci verzi, crescute sub soarele blând din Moldova, culmea și împachetate fix atunei când ai curățat bine de coajă.

CUMPĂRĂ

2 PUNGI + SPĂRGĂTOR = 660 MDL

Ți aducem acasă 2 pungi a câte 4 kg fiecare + un spărgător CADOU. Sparge rapid și ușor!

CUMPĂRĂ

DON CRACKER = 100 MDL

Fă cunoștință cu Don Cracker - kiferul coajlor de orice grosime. Spărgătorul nostru nu lasă arme. Ți face treaba cu conștiință curată.

CUMPĂRĂ

COMANDĂ ACUM

LIVRĂM GRATUIT ÎN TOATĂ ȚARA

COMANDĂ

GLODENI, ORHEI, NISPORENI, CHIȘINĂU, ȘTEFAN VODĂ, CIMIȘLIA, COMRAT, CAHUL

1. PLASEAZĂ COMANDA

Ai ales ceva? Minuț! Plasează comanda online, aici pe site. Noi revenim în cel mai scurt timp. Livrarea este GRATUITĂ, indiferent de volumul comenzii.

2. CONFIRMĂ COMANDA

Ai grijă, după ce plasezi comanda, să verifici email-ul și să ne răspunzi la telefon, ca să ne asigurăm că nu ai comandat nucile din greșeală. Se mai întâmplă, suntem oameni! 🤖

3. PRIMEȘTE COMANDA

Curierul nostru te va suna preventiv, ca să ajungă exact când te simți tu confortabil, nu făcând duș și cu prosopul pe cap.

LIVRĂM ÎN TOATĂ ȚARA

CUMPĂRĂ ACUM

Livrăm cât ai
sparge-o nucă!

Landing

Creative/ Promovarea Prin Facebook Ads

 **POMUL REGAL - Pomi altoiți de nuc - Придн.** 
Sponsorizat



**4 KILOGRAME DE NUCI VERZI —
IATĂ SECRETUL UNEI SERII
PERFECTE ÎN FAMILIE**

COMANDĂ ACUM

Cum să ai o seară perfectă în familie?
Plasează o comandă de nuci... [Mai mult](#)

 **Comandă acum**

 **POMUL REGAL - Pomi altoiți de nuc - Придн.** 
Sponsorizat



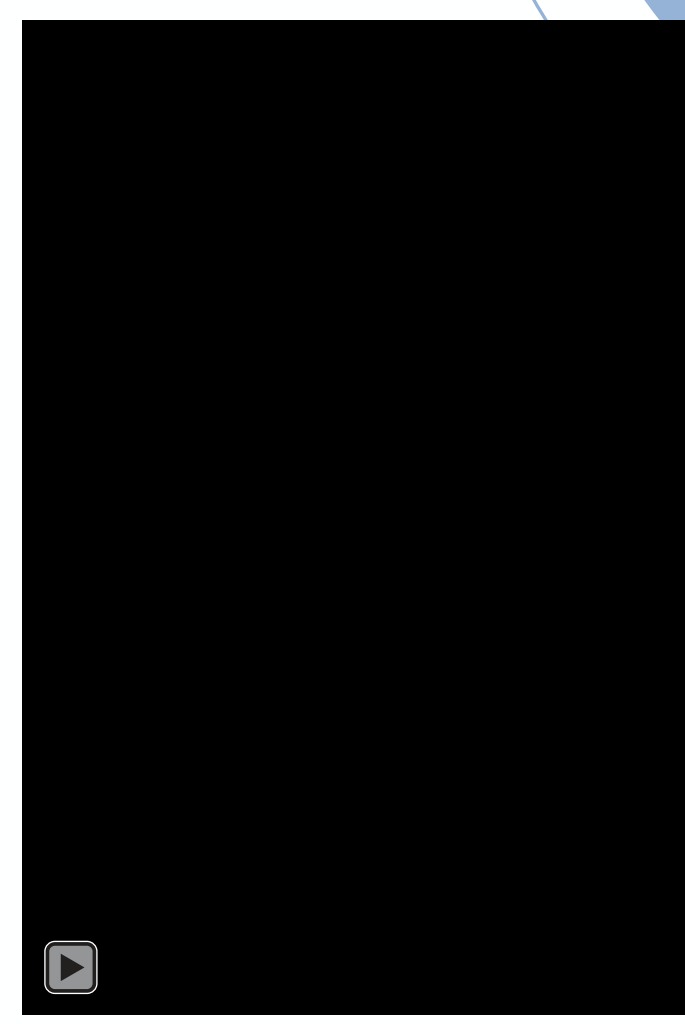
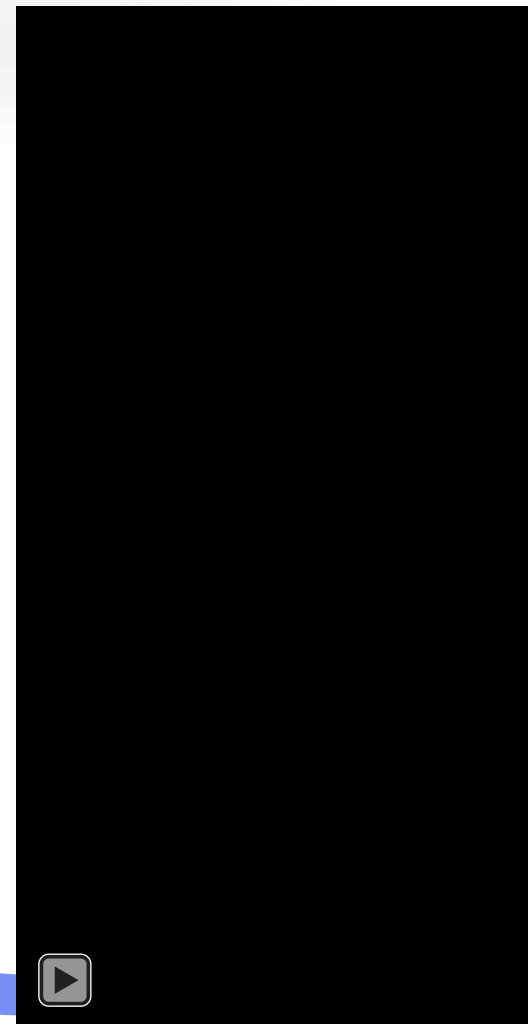
ȚI-E POFTĂ DE NUCI VERZI?
Comandă acum cu LIVRARE GRATUITĂ

COMANDĂ

Serile tale vor deveni mai „crocante”
acum!... [Mai mult](#)

 **Comandă acum**

Vezi variantele



Lucru cu influencerii

NATAALBOT
Postări

nataalbot

COMANDĂ NUCI VERZI

LIVRARE GRATUITĂ

Aprecieri: danielaciocanu și încă 726

nataalbot Ce noutate culinară frumoasă avem noi pe piață! Una care foarte repede se termină!

Nuci verzi, crocante și lăptoase. Nu la păhărel, de pe marginea drumului, ci din livada @pomulregal, curată și îngrijită, care se întinde pe o suprafață de peste 165 ha

Cât încă mai sunt disponibile, comandați-le la birou pe post de ronțăială în pauze. Puteți chiar face un campionat de mâncat nuci la viteză 😊

dumitrucriorici.com
36 609 subscribers

Pinned message #64
⚡ Ultima oră! Ministra Mediului și-a anunțat demisia: „A fost un an plin de ...

dumitrucriorici.com

🔴 Zilele trecute mi-am făcut o mare plăcere. Am mâncat nuci verzi de m-am spart. Ca în copilărie, doar că echipat 😊 Vă spun și vouă despre ce e vorba, chiar dacă e o postare care are și o doză de #PUB în ea.

🕒 În fiecare toamnă vânez comercianții de pe marginea drumului pentru un pahar cu nuci. Toamna asta - am rezolvat-o. Cei de la Pomul Regal au lansat un produs care m-a scutit de pândă: [faci comandă](#) de pungi cu nuci verzi și le primești gratuit acasă. De 2 zile, seara e sărbătoare pentru papilele gustative - maxilarul macină vreo 30 de nuci și e maaaaare satisfacție 😊.

📌 Detalii despre promoția de la Pomul Regal:

(...) Punga are 4 kg și costă 330 de lei. Dacă iei 2 - primești și un spărgător gratuit, așa cum am făcut-o și eu.

(...) Livrarea este gratuită pentru orice comandă.

(...) Livrarea se face la nivel național

📍 Am testat nucile: Sunt gustoase, dulci și pe deasupra - mășcate pentru ca să poți curăți ușor miezul. Vă las, am treabă!

👉 Comanda online de pe acest link punge ta cu nuci.

Banca de Bancuri

Postări Despre Fotografii ▼ Menționări

👍 Îmi place 💬 Comentează ➡ Distribuie

Banca de Bancuri
9 sept. · 🌐

Ginerele Mihai provoaca un scandal intre Ghea Valera si vecinul sau din cauza unui nuc care creste pe hotarul dintre gradinile lor!
Vizionare placuta! Si poftim la nuci verzi :))

👍 😂 22,7mii 238 comentarii 6mii distribuiri 🌐 ▼

👍 Îmi place 💬 Comentează ➡ Distribuie



Ads

WALNUT LINE (351797687060904)

Updated just now

Discard drafts

Review and publish

...

Ad delivery is Active and 5 more

Impressions (Ad) > 0

Campaign name contains bo

Search and filter

Save Clear

This month: Sep 1, 2022 – Sep 29, 2022

Campaigns

Ad sets

Ads

+ Create

Edit

A/B Test

Preview

Rules

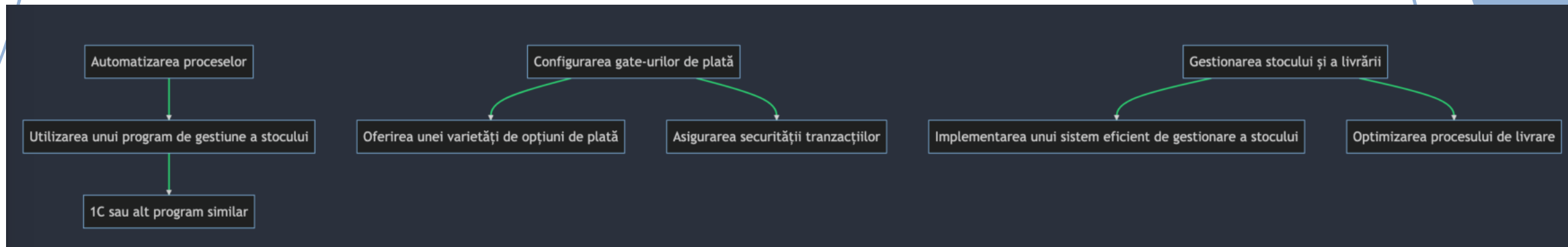
View Setup

Columns: Custom

Breakdown

Reports

Off / On	Ad	Reach	Impressions	At sett	Results	Cost per result	Link clicks	Landing page views	Checkouts Initiated	Purchases ↓	Cost per purchase	Purchase ROAS (return on ad spend)	Leads	Amount spent	Website purchases	Meta Purchases
☐	13.09 AD VIDEO Video 1	85,176	254,860	7..	169 Website Purchases	€2.26 Per Purchase	2,844	1,686	497	169	€2.26	8.63	102	€381.70	169	—
☐	09.09 AD IMG nuci verzi FD v2	42,848	81,461	7..	51 Website Purchases	€2.07 Per Purchase	462	350	164	51	€2.07	9.03	13	€105.73	51	—
☐	09.09 AD IMG nuci verzi FD v2	41,391	72,098	7..	35 Website Purchases	€2.83 Per Purchase	360	255	108	35	€2.83	5.87	8	€99.14	35	—
☐	12.09 AD IMG Reduce stresul	22,939	52,740	7..	35 Website Purchases	€2.48 Per Purchase	244	181	98	35	€2.48	7.75	5	€86.90	35	—
☐	12.09 AD IMG De ce sa aelgi nucile noas...	19,475	38,431	7..	19 Website Purchases	€3.08 Per Purchase	157	123	51	19	€3.08	4.74	9	€58.48	19	—
☐	09.09 AD IMG nuci verzi FD v2	22,687	33,274	7..	18 Website Purchases	€2.04 Per Purchase	175	131	69	18	€2.04	5.82	3	€36.80	18	—
☐	09.09 AD IMG nuci verzi FD v2.1	13,284	23,916	7..	14 Website Purchases	€2.58 Per Purchase	148	111	52	14	€2.58	5.31	8	€36.16	14	—
☐	09.09 AD IMG nuci verzi FD v2	32,712	56,787	7..	12 Website Purchases	€3.15 Per Purchase	253	182	54	12	€3.15	5.19	4	€37.77	12	—
☐	12. 09 AD Carusela Un pom ingrijit un gu...	14,840	37,215	7..	12 Website Purchases	€3.61 Per Purchase	54	31	28	12	€3.61	3.58	3	€43.32	12	—
☐	16.09 POST IMG nuci verzi FD scale	17,224	24,752	7..	10 Website Purchases	€3.40 Per Purchase	115	88	27	10	€3.40	6.27	4	€33.98	10	—
☐	21.09 AD VID proces ST	8,674	12,090	7..	10 Website Purchases	€2.55 Per Purchase	50	39	21	10	€2.55	7.59	2	€25.46	10	—
☐	16.09 POST IMG nuci verzi FD scale	7,635	12,813	7..	9 Website Purchases	€2.40 Per Purchase	47	28	22	9	€2.40	9.70	4	€21.62	9	—
☐	16.09 POST IMG nuci verzi FD scale	32,585	51,534	7..	9 Website Purchases	€4.83 Per Purchase	211	143	33	9	€4.83	4.79	8	€43.51	9	—
☐	19.09 POST IMG nuci verzi scale	17,958	26,522	7..	9 Website Purchases	€3.31 Per Purchase	103	75	34	9	€3.31	7.08	4	€29.78	9	—
☐	09.09 AD IMG nuci verzi FD v2	23,736	36,193	7..	345 Landing Page Views	€0.06 Per Landing Page View	462	345	36	9	€2.21	3.90	4	€19.90	9	—
☐	13.09 AD VIDEO Video 2	9,624	17,082	7..	8 Website Purchases	€3.84 Per Purchase	297	212	21	8	€3.84	4.83	5	€30.69	8	—
☐	19.09 POST IMG nuci verzi scale	19,983	28,181	7..	8 Website Purchases	€3.58 Per Purchase	147	106	24	8	€3.58	4.25	8	€28.67	8	—
☐	09.09 AD IMG nuci verzi FD v2.1	11,588	23,266	7..	7 Website Purchases	€2.75 Per Purchase	96	67	22	7	€2.75	6.97	3	€19.26	7	—
☐	09.09 AD dynamic FD	11,228	16,332	7..	7 Website Purchases	€2.85 Per Purchase	133	105	30	7	€2.85	4.68	1	€19.92	7	—
Results from 146 ads		260,622	1,426,335	7..	Multiple conversions	Multiple conversions	10,356	7,240	2,003	584	€3.07	5.93	253	€1,792.10	584	—
		People	Total				Total	Total	Total	Total	Per Action	Average	Total	Total Spent	Total	Total



Acesta include următoarele etape:

- Identificarea proceselor care pot fi automatizate
- Selectarea uneltelor de automatizare
- Implementarea uneltelor de automatizare
- Monitorizarea și optimizarea proceselor automatizate



Gate-urile de plată:

beneficii pentru afacerea ta



Îți crești volumul vânzărilor, oferind clienților posibilitatea de a plăti online.



Îți reduci costurile logistice generate în mod normal de un magazin clasic.



Îți verifici 24/7 tranzacțiile tale online din cabinetul personal.

Gate-urile de plată:



Ai plăți programate

Clientul achită o singură dată, iar următoarele plăți se vor efectua automat.



Ai one click payment

Se păstrează istoricul informațiilor despre card, introduse de client pentru plăți viitoare.



Ai link de plată

Poți genera un link de plată online prin intermediul serviciului e-invoice, fără a avea website.



Ai formular de plată personalizat

Creează-ți propria pagină de checkout. Oferim o soluție care îți permite crearea unei pagini de plată personalizată, fără a păstra detaliile cardurilor pe serverul tău.



Ai acces la plățile prin Apple Pay

Deținătorii gadgeturilor Apple sunt la un click de a efectua cumpărături de pe site-ul tău, fără a mai fi nevoie să completeze de fiecare dată datele cardului.



Ai plata online în rate

Devino partener mai liber și oferă clienților tăi posibilitatea de a-și achita online cumpărăturile în rate egale cu 0% dobândă.



Gate-urile de plată:

Cum te conectezi?

01

Înregistrare

Completează formularul
de înregistrare și un
reprezentant maib te va
contacta în scurt timp.

02

Integrare și testare

Prin API sau plugin gata
de folosit cu sprijin total
din partea echipei
noastre.

03

Semnare contract

Semnează contractul și
începe să accepți plăți
online.



Gate-urile de plată:

tarife

Denumirea	Oferta standard
Taxa de conectare	200 lei
Taxa lunară	0
Comision pentru acceptarea cardurilor emise de maib	1.9%
Comision pentru acceptarea cardurilor emise de băncile R. Moldova	2.5%
Comision pentru acceptarea cardurilor emise de băncile de peste hotare	3.0%
Taxa de autorizare	1 leu
Suma minimă a unei tranzacții	10 lei
Taxa pentru operațiunea de reversare/refund	0
Cont deschis la maib	obligatoriu
Depozit de asigurare	se stabilește individual
Condiții de transferare a mijloacelor bănești pentru tranzacții	următoarea zi lucrătoare