

# **GROWTSULTING**

*ECOMMERCE, MARKETING AND EVERYTHING IN BETWEEN*

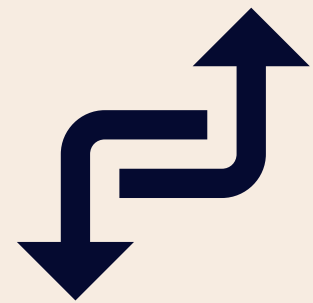
## **VERKKOKAUPAN ALOITTAMINEN VENÄJÄLLE**

Päiväys: 25.5.2021

# GROWTHSULTING LYHYESTI

---

- Perustettu 2017 (nimellä treesixty)
- Erikoistunut Venäjän verkkokauppaan ja digitaaliseen markkinointiin
- Palvelut:



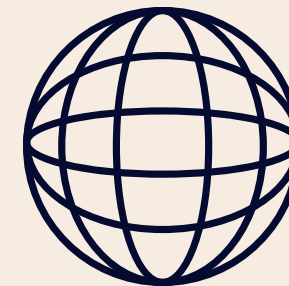
Verkkosivujen lokalisointi  
Venäjän markkinoille

- käännökset
- ulkoasu
- markkinoinnin suunnittelu



Markkinointi:

- Sosiaalinen media (FB/IG, Vkontakte),
- Hakukoneet (Google & Yandex)
- Vaikuttajayhteistyöt (oma vaikuttajapooli)



Verkkokaupan/Ozon.ru  
-tilin ylläpidon  
ulkoistaminen



Uutena palveluna:  
myynti yrityksemme  
oman verkkokaupan ja  
Ozon-myyntitilin  
kautta

- Nykyisiä asiakkaita mm. Finnish Design Shop & Tackla

# **KOLME TAPAA ALOITTA**

---

# MYYNТИ MARKKINPAIKAN KAUTTA

---

- Helpoin tapa aloittaa:
  - Markkinapaikat ovat jo tunnettuja ja niillä on oma suuri asiakaskuntansa Venäjällä. Venäjän suurimpia verkkokauppoja ovatkin markkinapaikat Wildberries sekä Ozon
  - Asiakkaan kynnys ostaa on pienempi, sillä tietää, että saa ongelmatilanteessa rahat takaisin. Luottamus on myynnin kulmakivi Venäjän verkkokaupassa
  - Toimii hyvin, jos tuotteita ei ole satoja
- Ongelmia:
  - Varaston ja tilausten hallinta manuaalista ilman integraatiota. Valitettavasti, tällä hetkellä ei suomalaisten suosimille verkkokauppa-alustoille/ERP:eille löydy valmiita integraatioita.
  - Tällä hetkellä myynti mahdollista vain yhden markkinapaikan (Ozon.ru) kautta. Ozon on kuitenkin Venäjän suurin multcategory-marketplace ja sivulla n. 90-100 milj. käyntikertaa kuukaudessa.
  - Vaatii venäjänkielisen työntekijän vastaamaan asiakkaiden viesteihin ja toimimaan Ozonin asiakaspalvelun kanssa (osa puhuu myös englantia)
  - Markkinoinnin teko ja mittaaminen hankalampaa, kuin oman verkkokaupan kautta

# KEVYESTI VENÄJÄN MARKKINOILLE-MALLI

---

## Vaihe 1: Suunnittelu

- Alkaa tuotteiden kysynnän/potentiaalin sekä kulurakenteen kartoituksella
- Logistisen prosessin suunnittelu ja koulutus (tarvittaessa)
- Markkinointikanavien valinta

## Vaihe 2: Lokalisointi

- Kartoituksen mukaan valittujen tuotteiden ja brändin lokalisointi Venäjän markkinoille

## Vaihe 3: Yritys & tuotteet Ozon.ru-markkinapaikalle

- Rekisteröintiprosessi asiakkaan puolesta
- Kaupan perustaminen ja tuotteiden lisäys
- Tuotekuvausten ja tuotekuvien optimointi alustalle

## Vaihe 4: Ylläpito

- Tilausten käsittely sekä asiakaspalvelu venäjäksi
- Markkinointi Ozon.ru-alustalla sekä muissa kanavissa: Yandex & Google, vaikuttajat, some.

# KANSAINVÄLINEN VERKKOKAUPPA

---

## Hyödyt:

- Helpompi hallinnoida (vs. oma kauppa jokaiseen eri markkinaan)
- Mahdollisuus testata useiden eri markkinoiden potentiaalia samalla kertaa
- Euro/dollari-hinnat, ei valuuttariskiä tai komissiota valuutanvaihdosta/valuuttatilistä
- Englanninkielinen mainonta toimii useassa eri markkinassa, ei tarvetta lokalisoinnille (välttämättä)
- Markkina-alueita voi kasvattaa vähitellen, ilman uuden verkkokaupan perustamista
- Kulut yleensä pienemmät (vrt. oma lokalisoitu kauppa joka markkinaan)

## Haitat:

- Ei sovi hyvin Venäjän markkinaan: vain n. 15-30% venäläisistä kokee ymmärtävänsä englantia -> rajaat suuren osan venäläisistä ostajista pois tai vaikeutat heidän ostamistaan (joutuvat käyttämään esim. Google Translatea)
- Konversio yleensä matalampi: ruplahinnat ja tieto venäjän kielellä parantavat konversiota
- Vain osa markkinointityökaluista käytössä: osa markkinointityökaluista vaatii ruplahinnat (checkout ruplissa) toimiakseen
- Moni venäläinen ostaja ei ole varma siitä, voiko tilata kaupasta, jos se ei ole venäjän kielellä

# LOKALISOITU VERKKOKAUPPA

---

## Hyödyt:

- Huomattavasti parempi konversio:
  - Ruplahinnat -> asiakkaan helppo ymmärtää oikea hinta
  - Kaikki tieto venäjän kielellä -> asiakas ymmärtää varmasti mitä ostaa
  - Asiakaspalvelu venäjän kielellä -> tuo luottamusta ongelmatilanteissa
  - Mahdollisesti venäläiset maksutavat käytössä
  - LUOTTAMUS kauppaan paranee
- Markkinointi tehokkaampaa, sillä useampi työkalu käytössä ja markkinointi lokaalia

## Haitat:

- Mahdollinen valuuttariski sekä ruplien valuutanvaihdosta johtuvat lisäkulut
- Tarvitsee venäjänkielisen henkilön ylläpitämään kauppaa ja vastaamaan asiakaspalvelusta
- Vaatii aloitusinvestointeja (lokalisoinnin kustannukset)

# MARKKINOINTI

---



# Q HAKUKONEET

Venäjällä #1 on Google tai Yandex (riippuen kyselyn tilaajasta), vs. Suomessa Google selkeä markkinajohtaja

> Todellisuudessa markkinaosuudet noin 50/50, mutta Yandexin ekosysteemi kattavampi (kartat, Zen, uutiset, Taxi, Eda, Market)

- Googlea käyttävät enemmän "länsimieliset"
  - Ostavat todennäköisemmin ulkomaisesta verkkokaupasta (Datamme perusteella)
  - Yleensä parempituloisia (korkeampi keskiostos) ja parempi englanninkielen taito
  - Klikkihinnat korkeampia, mutta liikenteen laatu parempaa

- Yandex:
  - Paljon muuta kuin vain hakukone: kokonainen oma ekosysteeminsä
  - Todella vahva markkina-asema esimerkiksi taksipalveluissa, ruokapalveluissa ("Venäjän Wolt"), Zen (blogit, sisältömarkkinointi), Market (Venäjän suurin hintavertailusivusto)
  - Mainonnassa käytössä huomattavasti enemmän työkaluja ja mahdollisuus mainostaa koko Venäjän "etusivulla" (Yandex-hakukoneen etusivu)
  - Klikkihinnat edullisempia (vs Google), mutta konversio myös matalempi kuin Googlella

# SOSIAALINEN MEDIA

---

- Suosituimpia Venäjällä:
  - Vk.com -> Venäjän "Facebook"
  - Instagram -> kovassa kasvussa, erityisesti naiset käyttävät
  - Ok.ru -> "Facebook" vanhemmille venäläisille
  - Facebook -> enemmän viestintään, halutaan olla yhteyksissä ulkomaisiin ystäviin jne.
  - TikTok -> kovaa kasvua, käyttäjäkunnassa myös vanhempia ihmisiä (vrt. Suomi)
  - Viestintäsovellukset -> Telegram, Viber, WhatsApp

## Markkinointi:

- Vk.com -> enemmän asiakaspalvelukanava, toimii parhaiten orgaanisena kanavana (keskustelualusta kuluttajan ja yrityksen välillä)
- Instagram & Facebook -> ulkomaisen verkkokaupan must-have. Mahdollisuus tavoittaa orgaanisesti, mainonnalla sekä vaikuttajien kautta
- TikTok -> vaikuttajien kautta hyvä, ei vielä niin kaupallinen
- Viestintäsovellukset -> asiakaspalveluun, oma ryhmä asiakkaille?
- Muut kanavat: nichetuotteille hyviä

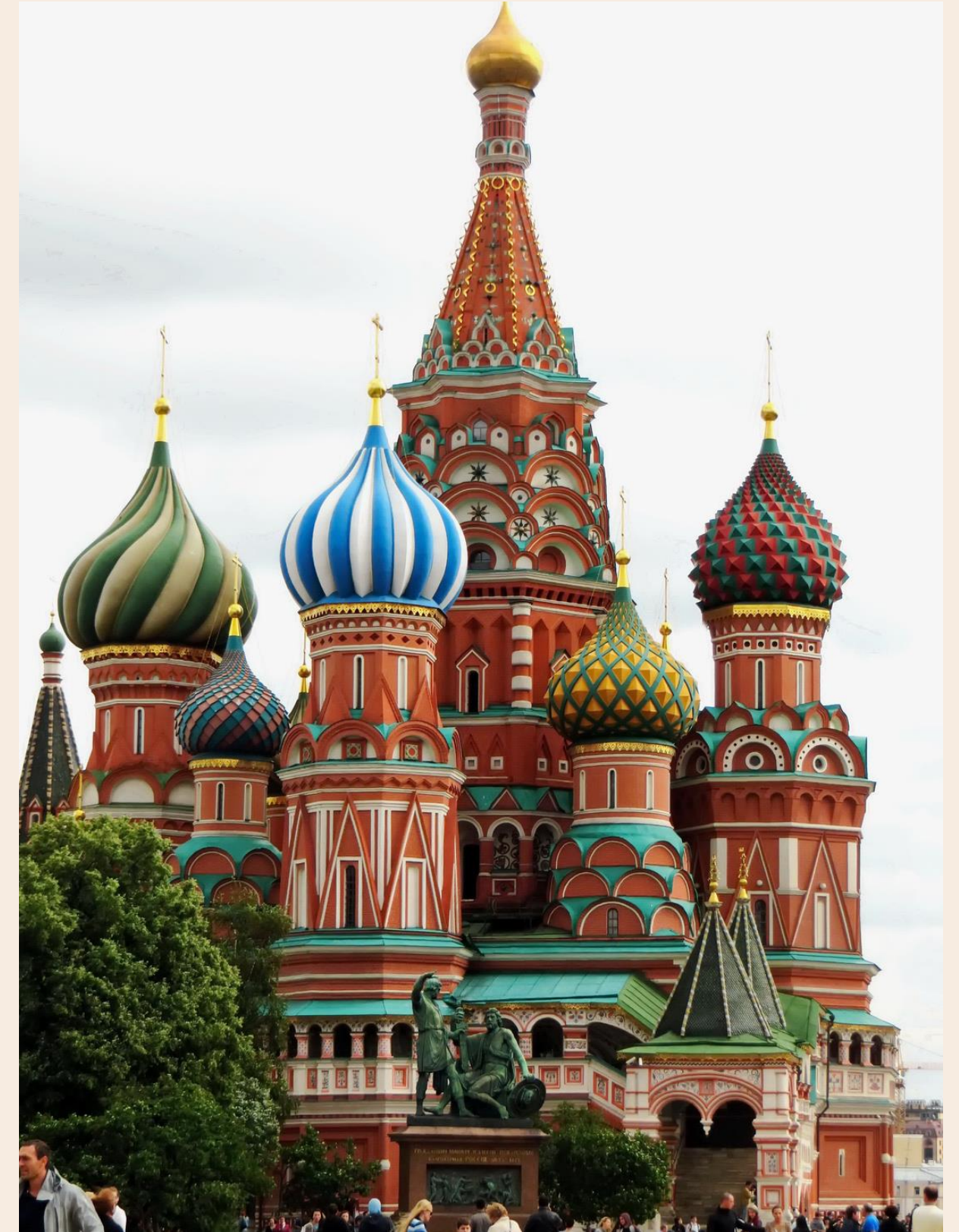
# LOGISTIIKKA

---

# LOGISTIIKKA

---

- Suomesta Venäjälle tällä hetkellä verkkokauppojen paketteja toimittaa muutama yritys
- Meidän puolelta testattuja ja toimivia Ruspostexpress & Posti
- Molemmilla integraatiot useimpiin verkkokauppajärjestelmiin
- Itse suositlemme Ruspostexpressiä koska tarjolla useampi pakettivaihtoehto (vrt. Posti). Myös suora kontakti Venäjän Postiin wCargon kautta auttaa mahdollisissa ongelmatilanteissa
- Muita toimijoita Suomessa: SDEK, Boxberry



# OTA YHTEYTTÄ

---

**Mikael Krasnov**

**+358 400 505 873**

**mikael@growthsulting.com**

**growthsulting.com (work in  
progress)**

**Toimisto:**

**Heikkiläntie 7 D, 3. krs**

**00210 Helsinki**