

iKomerccija

Kaip generuojami milijonai internetu



AURIMAS DULSKIS

18 metų patirtis el. komercijoje

Visos teisės saugomos. Jokia šio leidinio dalis negali būti atgaminama, platinama ar perduodama jokia forma ar bet kokiais priemonėmis, įskaitant kopijavimą, įrašymą ar kitus elektroninius ar mechaninius būdus, be išankstinio raštinio leidėjo sutikimo, išskyrus trumpas citatas kritinėse apžvalgose ir tam tikrus kitus nekomercinius naudojimo būdus, kuriuos leidžia autorių teisių įstatymas.

Dėl prašymų išduoti leidimą kreipkitės į

info@ikomercija.lt

Viršelį kūrė Aurimas Dulskis

Leidykla UAB „Eurografika“

Tiražas 2000 vnt

Bibliografinė informacija pateikiama

Lietuvos integralios bibliotekų informacinės sistemos

(LIBIS) portale **ibiblioteka.lt**

ISBN 978-609-08-0563-3

© **Aurimas Dulskis, 2024**

Ši knyga parašyta iš nuoširdaus ir kilnaus tikslo duoti.

*Duoti jums per savo sukauptas žinias
ir laiką rašant šią knygą,
o visą uždirbtą pelną iš popierinės knygos
(elektroninė knyga yra nemokama)
paskirsiu R. Kaukėno paramos fondui.*

Aurimas Dulskis

Turinys

Pratarmė	7
Mentalitetas	10
Kopijavimas ar modeliavimas	13
Naujokų (ir ne tik) mitas	15
Verslo aplinka	17
Elektroninės parduotuvės pavadinimas	19
Prekių tiekimas: kur ieškoti tiekėjų?	21
Kliento avataras	24
Derėkis	26
5 elektroninių parduotuvių tipai	27
Elektroninė parduotuvė kaip prekybos centras	28
Nišinė elektroninė parduotuvė	29
Vieno produkto elektroninė parduotuvė	30
Privataus prekės ženklo elektroninė parduotuvė	32
Lean prekės ženklo elektroninė parduotuvė	34
Dropshipping'as ar prekyba iš savo sandėlio	36
Lietuva ar užsienis	39
Prekyba per platformas	42
Veiklos forma ir mokesčių reikalai	45
Darbuotojų samdymas	47

Elektroninių parduotuvių platformos	50
Kaip turi atrodyti elektroninė parduotuvė	53
Mokėjimų ir pristatymo būdai	56
4 svarbiausi dalykai elektroninėje prekyboje	60
Konversijos rodiklis	61
Lankytojų srautas	64
Vidutinė užsakymo suma	65
Sugrįžtantys klientai	70
Kaip rodiklių pagerinimas veikia bendrą rezultatą	72
Įvadas į reklamą	75
Nemokama reklama: Google SEO ir socialinė medija	77
2 reklamos kanalai: Meta ir Google	81
Algoritmai ir pikselis	82
Meta Ads (Facebook ir Instagram reklama)	85
Google Ads reklama	91
Naujienlaiškių ir SMS žinučių reklama	96
Nuomonės formuotojų (influencerių) reklama	102
Offline reklama	104
Pardavimų skatinimui: nuolaidos ir dovanos	105
Fizinės parduotuvės sujungimas su el. komercija	107
Nuolatinis testavimas	109
Dirbtinis intelektas (AI) elektroninėje prekyboje	111
Procesų automatizavimas	113
Knyga pasibaigė. Kas toliau?	115



2 geri dalykai: patogesnis skaitymas + prisidėjimas prie R. Kaukėno labdaros fondo.

[sigyk popierinę knygą: <https://tinyurl.com/ikomercija>



mindaugasšebelskis · Follow



mindaugasšebelskis Ką tik atsiėmiau iš paštomato! 📖

Iš pradžių užsisakiau nemokamą „iKomeracija“ online versiją. Norėjau sužinoti, ar verta dėmesio. Perskaičiau per 2 dienas. Po to, iškart užsisakiau kelias fizines – draugams dovanų (ir vieną antram skaitymui su pasibraukymais).

Iš tikrųjų labai vertinga knyga! Skaičiau ir žavėjausi, kaip viskas aiškiai, suprantamai ir teisingai parašyta. Tiek naujokui, tiek profesionalui (save priskiriu antrajai kategorijai 🙌).

Šią knygą dedu į „NO B.S.“ kategoriją.

Autoriaus asmeniškai nepažįstu (tikiuosi kada nors susipažinsiu). Tačiau kas paskatino užsisakyti knygą, tai faktas, kad autorius pinigus uždirba ne iš kursų pardavimų (kaip daugelis Lietuvos „sėkmės“ mokytojų). Aš nieko prieš kursus, bet jei turi 997 eurų info produktą, knygoje daug dalykų negali atskleisti (nes visi atsakymai turi būti palikti kurse).

Ši knyga parašyta iš noro perduoti savo patirtį. Ties tuo viskas ir pasibaigia.

Man patiko, kad autorius pats sukūręs sėkmingą e-komercijos versiją ir atvirai pasidalino realia patirtimi. Be jokių pagražinimų, paslapčių ar tuščių „uždėrėk milijoną per 90 dienų internetu“ pažadų.

Jeigu perskaitysi šią knygą, turėsi visus įrankius, kaip uždirbti pinigų internetu. Net pats nežinau, ką reikėtų pridėti.

Kadangi užsisakiau daugiau knygų, gavau asmeninę autoriaus padėką, kas labai gerai nuteikė!

Knyga 📖
ikomercija.lt

1d See translation

lecler®

Mindaugas Šebelskis (grožio priemonės)
generuoja 1 000 000 € per metus

Pratarmė

Dažnai pagalvoju, kas skiria sėkmingus verslininkus nuo ne tokių sėkmingų. Ir jeigu man reikėtų išskirti tik 1 savybę, ją įvardinčiau — atkaklumas. Ne žinios, ne kompetencija. Būtent atkaklumas man suteikė galimybę pradėti verslo kelionę, kuri prasidėjo man būnant 13-os metų (pirmieji nedideli pinigai iš svetainių), o vėliau įžengiau į elektroninę prekybą, būdamas 17-os metų.

Taigi sveiki, mano vardas Aurimas Dulskis. Jau pusę savo gyvenimo skyriau elektronei komercijai. Nesiekiu būti didžiausias žaidėjas Lietuvoje, bet drąsiai galiu sakyti, kad esu vienas pirmųjų ir ilgiausiai šioje srityje dirbančių žmonių mūsų nedidelėje šalyje. Apie mane galbūt nesate girdėję, nes nedalyvavau nei laidose, nei tinklalaidėse, tad esu kuklus verslininkas iš mažo Lietuvos miestelio — Vilkaviškio. Man šis knygos rašymas — savotiškas eksperimentas: ar mažai žinomas autorius gali pasiekti nors ir nedidelę sėkmę su savo knyga? Smalsu.

Šią knygą norėjau parašyti jau keletą metų, tačiau nuolat ją atidėlioju dėl laiko stokos. Nemeluosiu, mėgstu skaičiuoti ir visada žinojau, kad knygos rašymas ne pati efektyviausia veikla jei žiūrėsime per pastangų ir pelno santykį, o laiko prasme tai tikrai daug reikalaujantis darbas. Neturiu paruošęs nei kursų, nei konsultacijų, kuriuos norėčiau jums parduoti. Ne paslaptis, kad būtent su tokia intencija dažniausiai rašomos knygos. Šioje knygoje nerasite sėkmės knygų autoriams, populistams, būdingų pasakymų kaip uždirbti greitą milijoną arba tokių išmintingų frazių kaip „jeigu nori uždirbti daugiau, turi daugiau dirbti“. Wow, tikrai? Knygą parašiau norėdamas pasidalinti savo sukaupta patirtimi ir padėti kitiems išvengti klaidų bei įgyti vertingų žinių. Šioje knygoje daugiausiai vertės gaus tie,

kas dabar svarsto pradėti elektroninę prekybą, bet tikiu, kad tam tikrų žinių pasisems ir jau dirbantys su elektronine prekyba iš anksčiau. Šios knygos turinys parašytas taip, kad būtų pritaikomas net ir praėjus keliems metams po knygos išleidimo, nes verslo darymo principai internete nekinta. Būtent dėl šios priežasties į knygą neįtraukiau tokių dalykų kaip kad registracijos platformose su ekrano nuotraukomis. Šie dalykai nuolat kinta ir užima daug vietos, ir tai nėra esminės žinios. Žinau, kad jeigu jau paėmėte šią knygą į savo rankas, esate užtektinai sumanus, kad tokius paprastus dalykus surastumėte *YouTube* ar *Google*, įvedus į paiešką tiesiog „*how to...*“. Trumpai tariant, knygos formatas gana trumpas, bet jame pasistengiau sutalpinti visą esmę kuo konkrečiau.

Nuo tos dienos kai apsisprendžiau, kad rašysiu, kone kasdien užrašinėje žymėjau įvairius priminimus sau, kad tik nepamirščiau kažko, mano nuomone, svarbaus čia paminėti. Elektroninė knygos versija yra nemokama, o už popierinę knygą visas surinktas pelnas bus skirtas Rimanto Kaukėno vėžiui sergančių vaikų fondui. Beje, po kurio laiko parašykite man ir pasiteiraukite kaip sekasi, galbūt jau bus praėję užtektinai laiko, kad turėčiau ir pavedimo kopiją.

Lietuvių kalba nėra parašyta daug literatūros apie elektroninę komerciją. Mano nuomone, geriausia iki šiol esanti knyga — Benedikto Gylio „**Bitonomija**“. Ten galbūt apie verslą internete plačiąją prasme, bet nemažai yra vietų ir apie elektroninę komerciją. Tačiau nuo jos išleidimo 2017 metais prabėgo nemažai laiko, o technologijų pasaulyje net ir vieni metai reiškia didelius pokyčius. Be to, užsienio literatūroje aprašyti principai dažnai neveikia Lietuvoje taip pat, kaip veikia, tarkime, Amerikoje. Tai išbandžiau savo kailiu — šioje knygoje rasite ne tik teoriją, bet ir praktinius patarimus iš mano asmeninės patirties (ne tik teorinės, kuo dažnai remiasi įvairūs dėstytojai). Kaip ir Benediktas, viską, ką čia rašau, esu išbandęs savo rankomis, pradedant verslus nuo nulio.

Norėdamas, kad skaitytojai būtų tikri, jog verta šią knygą skaityti, neslėpsiu, kad per daugelį metų pavyko pasiekti nemažai (vertinant Lietuvos, ne pasaulio, mastais). Internetu esu pardavęs prekių už milijonus eurų. Mano istorija unikali tuo, kad nesu turėjęs greitos sėkmės kai per kelis mėnesius viskas šoka šuoliais aukštyn. Visa mano kelionė tęsiasi taip, kad kiekvienais metais (iki šiol) sekasi vis geriau, tad galėčiau nupiešti kaip švelniai kylančią kreivę. Pradėjau nuo projekto **Vulcan.lt** 2006-aisiais, šeimai taip pat priklauso mados prekės ženklas **Kopikta**, o dabar valdau keletą elektroninių parduotuvių ir užsienyje. Per šiuos metus sukaučiau nemažai patirties. Juk jei per 18 veiklos metų, šimtus perskaitytų knygų ir išklaustų kursų, kasdien dirbdamas elektroninėje komercijoje, neturėčiau ką jums pasakyti, būčiau kaip žmogus, praradęs atmintį. Juk kažkas po tiek turėjo pasilikti galvoje, tiesa? Užtikrinu, kad pasiliko.

Kviečiu jus leistis į šią kelionę kartu ir tikiuosi, kad ši knyga padės jums sukurti sėkmingą verslą (jei tokio dar neturite arba išplėsti verslą, jei versle jau darbuojatės). Jeigu pritaikę čia pateiktas įžvalgas ir žinias sukursite sėkmingą verslą, nepamirškite manęs — šiltas žodis ar maža dovana bus būtent tai, ko tikėjauosi rašydamas šią knygą!

Nenorėjau girtis, bet šiek tiek teko. Kaip kitaip jūs patikėsite tuo, kas čia parašyta? Juk nemanau, kad norėtumėte, kad teisme jus gintų teisininkas, kuris į teismo posėdį atvyko su 500 eurų kainuojančiu automobiliu. Įvaizdis būtų ne koks, nors kompetencijos jis neparodo visiškai. Bet nepažįstamą asmenį mes priimame pagal įvaizdį, o šiais laikais statusas reiškia daug. Bet užteks apie mane. Ši knyga juk yra apie jus ir ką ji jums gali duoti. Pradedam.