



Smartphone  
Solutions

Enterprise Mobility  
Fact Sheets

# Case Verkkokauppa.com



# VERKKOKAUPPA.COM OYJ

Verkkokauppa.com on Suomen tunnetuin ja vierailuin verkossa toimiva vähittäiskauppa. Yhtiö myy tietotekniikkaa, viihde-elektroniikkaa, lelu-, peli-, urheilu- ja lastenhoitotuotteita sekä asennuspalveluita. Yhtiö on perustettu 1992 ja sillä on kolme jättimyymälää, joissa on tarjolla yli 50 000 tuotenimikettä.

Lisäksi Helsingin Jätkäsaarella yksi yhtiön kanavista toimii 24/7 kioskina, josta voi noutaa tilauksia tai tehdä ostoksia kaikkina vuorokauden aikoina. Yhtiön palveluksessa on yli 550 työntekijää ja vuoden 2014 liikevaihto oli 276 MEUR.

Yhtiön verkkokaupasta löytyy tuotteiden lisäksi tuotearvosteluja, tarkkoja tuote- ja saatavuustietoja sekä reaaliaikaisia huolto- ja palautusprosentteja, joiden avulla asiakas voi helpommin tehdä vertailua sekä haluamansa ostopäätöksen.

Yhtiö aloitti aluksi pelkkänä verkkokauppiina laajentaen myöhemmin kivijalkaan. Toisin siis kuin monen muun yrityksen kohdalla. Keskeisenä kilpailutekijänä yhtiöllä on kustannustehokkuus, jonka avulla myyntikateprosentti voidaan pitää 15-16 prosentissa. Alhainen myyntikate onnistuu pienemmällä kiinteillä kuluilla, koska kivijalkamyymälöitä on vähän.

Verkkokauppa.comin etuna on laaja tuotevalikoima, jota on viime vuosina laajennettu uusiin tuotekategorioiden kattaen kodinkoneet, polkupyörät, ja elintarvikkeet sekä lasten vaunut ja lelut. Laaja tuotevalikoima mahdollistaa myös sesonkimyynnin, jolloin esimerkiksi kesällä myydään enemmän puutarhatarvikkeita.

Yhtiön lähtökohtana oli verkkomyynti ja siten digitaalisuus, jonka avulla verkossa voidaan näyttää mm. reaaliaikaisia ja myymäläkohtaisia tuotteiden saatavuustietoja.

Monikanavaisuuden avulla (verkkokauppa, kivijalka, mobiilit laitteet) voivat organisaatiot hakea hyötyjä kuten

- *myyntiprosessin konversion parantaminen (=sivustolla ja myymälässä vieraileva vie ostoprosessinsa loppuun eikä siirry kanavissa kilpailijan sivustolle)*
- *ostotiheyden kasvattaminen(=sivustolla vieraileva jo ostanut ostaa uudestaan aikaisempaan ostoon liittyvää) sekä*
- *markkinapeiton kasvattaminen(yritys on ostajalle tuttu kivijalkamyymälän kautta, jolloin verkko-ostamisen kynnyks on madaltunut yrityksen verkkokauppaan nähden).*

Verkkokaupan sujuva mobiilikäyttö on tänä päivänä vaadittu ominaisuus, koska yhä useampi sivuston kävijä käyttää älypuhelimta asioidessaan verkossa.

Verkkokauppa.com on pystynyt esimerkillisesti hyödyntämään digitaalisuutta ja monikanavaisuutta omassa liiketoiminnassaan tarjoamalla asiakkailleen menestyneesti useita eri vaihtoehtoja.

[www.verkkokauppa.com](http://www.verkkokauppa.com)

**(c) Smartphone Solutions Oy**

**Lisätietoja / Additional information:**

Tel: +358 207 401 945