



# E-kaubanduse kasutajakogemuse konverents

## Kuidas müüki suurendada?

12.06.2020

Filmimuuseum

Kasutajakogemuse e-kaubanduse konverents kuuleme, kuidas tänu inimsõbraliku e-poe müüki kasvatada. Esinejad analüüsivad põhjalikult Eesti e-poode erinevate kriteeriumite põhjal.

Käesoleval konverentsil soovime hoida fookuse Eesti e-poodidel ning nende paremaks ja kasutajasõbralikumaks muutmisel.

### Miks osaleda:

- Saab inspiratsiooni, kuidas luua inimsõbralik e-pood
- Kuulete põhjalikku Eesti e-poodide analüüsi kasutajakogemuse parandamisest
- Kõik konkursil esindatud ning meistriklassis osalevad e-poed saavad žürii kommentaarid kirjalikult
- Kõik osalevad e-poed kuulevad konverentsil žürii analüüsi nii enda kui konkurentide kohta
- Konkursil mitte osalevad e-poed saavad õppida konkurentide kogemustest/vigadest
- Konverents on hästi praktiline ning võimalik kohe järgmisel päeval rakendada

Soovi korral väljastame kõigile konverentsil osalejatele ka tunnistuse.

### Kellele on konverents mõeldud:

- E-kaupmeestele, kes soovivad oma e-poodi paremaks ja kasutajasõbralikumaks muuta
- E-poode loovatele veebifirmadele
- Kaupmeestele, kes plaanivad käivitada e-poe

**Kasutajakogemuse e-kaubanduse konverentsi osalustasu kuni 5. juunini on 189 eurot** (km-ga 226,8). Konverentsi tavahind on 259 eurot (km-ga 310,80).

Lisainformatsioon: Maarit Eerne, +372 514 4884, [maarit@kaubandus.ee](mailto:maarit@kaubandus.ee)

Konverentsil oma toodete ja teenuste esitlemisest huvitatud ettevõtetel palume kirjutada e-mailile [sponsor@aripaev.ee](mailto:sponsor@aripaev.ee).

Äripäev (Kaubandus.ee) annab viiendat korda välja kasutajasõbraliku e-kaubanduse auhinnad! Korraldajad valivad 50 e-poodi 10s kategooriasse Google'i otsingu põhjal, mida žürii hindama hakkab. Vaata, [kes hakkavad võistlema kõige kasutajasõbralikumana e-poe tiitlile](#).

## PROGRAMM

12.06.2020

09:30 - 10:00 ○ Registreerimine ja hommikukohv

10:00 - 10:45 ○ **E-kaubanduse väikesed räpased saladused**



### **Vitaly Friedman** Smashing Magazine

E-poodide kasutajakogemusel disainimisel pannakse enamasti rõhku sellele MIDA tahetakse kasutajale öelda, mitte sellele KUIDAS öelda.

Kasutajateekonnal võib palju asju minna valesti (tootevalikust kuni ostukinnituse e-kirjani välja).

Seega tuleb kogu väga ostuteekond hoolikalt läbi analüüsida.

Oma ettekandes toob Vitaly palju praktilisi näiteid selle kohta, kuidas kasutajakogemuse parandamise abil konversiooni suurendada. Osalejad saavad kaasa praktilisi, kohe ellu rakendatavaid soovitusi selle kohta, kuidas oma e-poe kasutajakogemust paremaks muuta.

10:45 - 11:00

## ○ Kas toidukaupade e-poed muutuvad kunagi kasumlikuks?



**Kristofer Browall** StrongPoint E-Kaubandus tehnoloogia arendusjuht

Viimastel nädalatel oleme e-kaubanduses suuri muutusi näinud – e-poe kasutamine sagesena peaaegu kõigis kategooriates. Kuid kas see jääb ainult põgusaks hüppeks? Räägime, kuidas e-kaupmehed saaksid olukorra enda kasuks tööle panna ja sellest tehnoloogia abil maksimumi võtta.

11:00 - 11:40

## ○ Kliendi teekond e-poses



**Jaan Naaber** Neway Digital

Jaan analüüsib 50 Eesti e-poe kasutajakogemust kliendi seisukohast: kui loogiline ja lihtne on kliendi teekond otsingust ostuni. Kui palju andmeid kliendilt nõutakse? Millised on selles osas parimad ja halvimal näited. Mida annaks parandada? Mida on teistel e-poodidel siit õppida?

11:40 - 12:00

## ○ E-poodide kiirus



**Peeter Marvet** zone.ee

12:00 - 12:50

## ○ Lõuna

12:50 - 13:30

## ○ Eesti e-poodide SEO

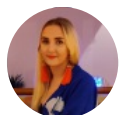


**Raido Tamar** SEO Partner

Raido analüüsib Eesti e-poodide leitavust Google'ist. Millised on erinevates kategooriates olulised otsisõnad? Millised poed on hästi leitavad, millised mitte? Millised on selles osas parimad ja halvimal näited. Mida annaks parandada? Mida on teistel e-poodidel siit õppida?

13:30 - 14:15

## ○ Eesti e-poodide tekstid



**Katriin Bachmann** Impact 80/20

Katriin analüüsib 57 Eesti e-poe tootekirjelduste tekste. Kui haaravad ja kliendi küsimustele vastuseid pakkuvad on tekstid? Millised on selles osas parimad ja halvimal näited. Mida annaks parandada? Mida on teistel e-poodidel siit õppida?

14:15 - 15:00

## ○ Eesti e-poodide disain



**Andres Kostiv** Futurist

Andres analüüsib 57 Eesti e-poe disaini. Millised on selles osas parimad ja halvimal näited. Mida annaks parandada? Mida on teistel e-poodidel siit õppida? Lisaks annab Andres üldisi soovitusi e-poe disaini osas.

15:00 - 15:25

## ○ Kohvipaus

15:25 - 15:55 ○ **Eesti e-poodide käibe kasvatamine läbi targa andmeanalüüsi**



**Taavi Kalvi** Holini

Taavi toob näiteid ja selgitab, kuidas tänu analüütikale ja targale andmeanalüüsile kasvatada e-poe käivet ja kasumit ning jagab praktilisi soovitusi, mida iga e-pood saab ette võtta, et käibe kasvukohti tuvastada.

15:55 - 16:25 ○ **Eesti e-poodide klienditeenindus**



**Marilyn Uleksin** DIVE Groupi projektijuht

Kui ruttu saab klient oma küsimusele vastuse? Kuidas töötab klienditeenindus telefonis, emaili teel, vestlusaknas? Kui kiire ja mugav on kauba kättetoimetamine? Millised on selles osas parimad ja halvimald näited. Mida annaks parandada? Mida on teistel e-poodidel siit õppida?

16:25 - 16:45 ○ **Parimate e-poodide autasustamine**

Tunnustatakse 12 kategooria paremaid ning antakse välja ka Grand Prix auhind ühele e-kauplusele

16:45 ○ **Konverentsi lõpp**

## TOETAJAD



## LISAINFO

### Osalemise tingimused

Palume teatada mitteosalemisest kirjalikult vähemalt 10 tööpäeva enne ürituse toimumist aadressil [registreerimine@aripaev.ee](mailto:registreerimine@aripaev.ee). Sellisel juhul tagastame laekunud osalustasu või tühistame veel tasumata arve.

Kui teatate mitteosalemisest 5-9 tööpäeva enne konverentsi kuulub tasumisele 50% arvest.

Kui teatate mitteosalemisest hiljem või unustate teatada, osalustasu ei tagastata ja tasumisele kuulub 100% arvest.

Korraldaja võib üritusel teha pilte, videoid ja helisalvestisi ning jagada neid nii osalejatega kui ka avalikes meediakanalites, samuti kasutada sarnaste ürituste turundamiseks.

Täpsemat teavet andmete kasutamise kohta leiab Äripäeva [Privaatsustingimustest](#).

### Reklaam

Kui soovite tutvustada oma ettevõtet konverentsil, siis võtke ühendust [sponsor@aripaev.ee](mailto:sponsor@aripaev.ee) või 667 0105.