

SZEMÉLYRE SZABOTT HŰSÉGESEK



2017.10.18.



Televisions by Price

Under \$500
\$500 to \$999
\$1,000 to \$1,999
\$2,000 to \$2,999
\$3,000 and Above

Shop All

Why Buy from Amazon?

Free Shipping
Free Enhanced Delivery
Free 60-Day Tech Support
Installation Services
24-Month Special Financing

Show results for

Electronics
Television & Video
Analog-to-Digital (DTV)
Converters
AV Receivers & Amplifiers
Blu-ray Players & Recorders
DVD Players & Recorders
DVD-VCR Combos
HD DVD Players
Home Theater Systems
Projection Screens
Projectors
Satellite Television
Streaming Media Players
Television Accessories
Televisions
TV-DVD Combos
VCRs
Video Glasses

Featured Categories in Televisions & Video

TVs by Screen Size

32 Inches and Under
33 to 43 Inches
44 to 49 Inches
50 to 59 Inches
60 to 69 Inches
70 Inches and Up



TVs by Type

4K Ultra HD TVs
Smart TVs
LED & LCD TVs
OLED TVs
QLED/Quantum Dot TVs
Shop all



Projectors

Home Theater Projectors
Business & Education Projectors
Gaming Projectors
Portable Projectors
Projector Mounts
Projector Screens
Shop all



Home Audio

Home Theater Systems
Soundbars
Speakers
Receivers & Amplifiers
Premium Audio
Shop all



Blu-ray & DVD Players

4K Blu-ray Players
Streaming Blu-ray Players
3D Blu-ray Players
Portable Blu-ray Players
DVD Recorders
Shop all



Accessories

HDMI Cables
TV Wall Mounts
TV Stands & Furniture
Remote Controls
Power Protection
Antennas
Shop all



Featured deals in Televisions & Video Products



Massimo Dutti

EGYSZERŰSÉG VS. ÉLMÉNY

SmartCommerce Consulting

2

SC



Igény
impulzus



Keresés

Össze-
hasonlítás



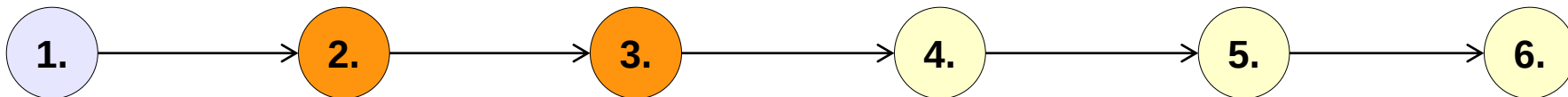
Döntés



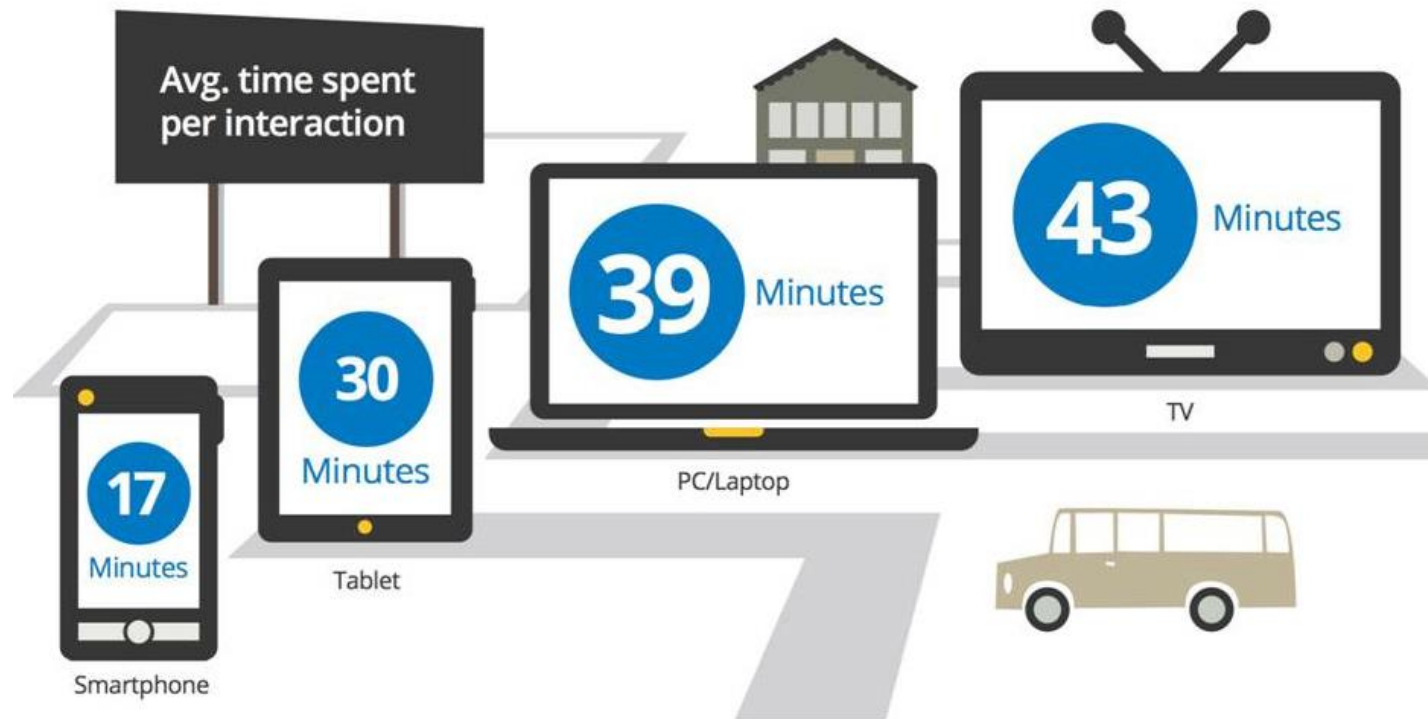
Vásárlás



Szállítás



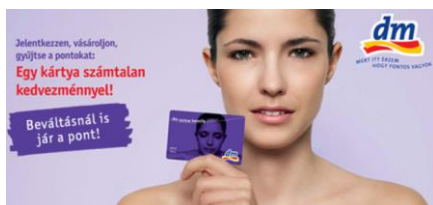
OFFLINE ÉS ONLINE ÖSSZEMOSÓDIK



TÖREDÉK IDŐ A CHECKOUTRA

ERŐS KIHÍVÁS A VÁSÁRLÓK MEGSZERZÉSÉRE ÉS MEGTARTÁSÁRA





VÁSÁRLÓI „HŰSÉG” 2017, ITTHON:

- Új vásárlók vagy vásárlás szerzése árelőnnyel, kuponokkal (még nagyobb forgalom/db szám)
- Meglévő vásárlók magukhoz kötése pontokkal, matricákkal, kártyákon
- Pszichés megerősítés – JÓ DEAL!



(ez így OK ?!)

MIÉRT NEM MOBILLAL KUPONÓZUNK, AMIKOR...



77% telefonhívást fogad mobilszolgáltatón keresztül

71% telefonhívást indít mobilszolgáltatón keresztül

61% ébresztést használ

50% facebook-ozik

48% online üzenetet küld alkalmazással

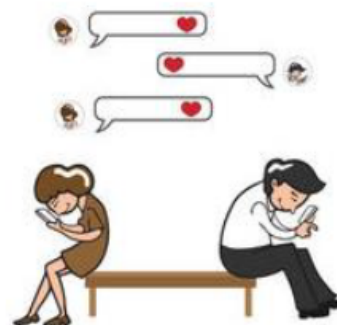
48% böngészik

40% információt keres

38% email-ezik

37% SMS-t küld/fogad

36% időjárás-előrejelzést néz



**EGYRE TÖBB ONLINE
TEVÉKENYSÉGET VÉGZÜNK OKOSTELEFONNAL**
(NAPI RENDSZERESSÉG)



MINDIG NÁLUNK VAN





Mivel szokott vásárolni?

Inkább telefonnal **7%**



Telefonnal és számítógéppel **16%**



Inkább számítógéppel **68%**



Egyikkel sem **9%**



A „csak mobilon” vásárlás még
nem jellemző hazánkban.

DE : 4,3 MILLIÓ TULAJDONOS ÉS KEVÉS VÁSÁRLÁS

ESZKÖZ

- KÉPERNYŐ MÉRET
- AKKUMULÁTOR
- WIFI

FIZETÉSI FOLYAMAT

- A TRANZAKCIÓ BONYOLULT
- WALLET MÉG NEM TÖRT ÁT
- ALACSONY PENETRÁCIÓ

BIZALOM

- ADATOK BIZTONSÁGA

KERESKEDŐI OLDAL

- NEM TÁMOGATOTT A MOBIL ELFOGADÁS
- NFC RENDSZEREK



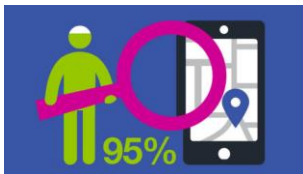
EZÉRT NEM MOBILLAL KUPONozUNK

GLOBALIS MOBIL TRENDEK

2017-re már 2 milliárd mobil vagy tablet user vásárol valamit a neten, előző év 1,6 md

95%-ban lokális információ miatt lépnek kapcsolatba a vállalkozásokkal

19%-ról 27%-ra becsülik 2018 végére az **m-commerce** részarányát



2x annyit költenek digitális csatornákon a mobilon vásárlók

32% meggondolta magát a fizikai boltban mobilos termékinformáció megtalálása miatt



56% tervezi használni a mobilját keresésre vagy vásárlásra
Ünnepekkor, és 42% tervez még több vásárlást a kütyűjén

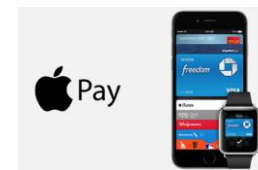
56% cég-specifikus app-on keresztül teszi ezt



MOBIL FIZETÉSI TRENDÉK

1. Nagyobb platform + eszköz integráció

Apple pay, Android pay, Samsung Pay —————> iOS, iWatch, Galaxy mobil



2. Áttételes vásárlási előny:

- loyalty + payment (vásárolj 10-et és kapsz érte 12-t)

3. BIG DATA

- relevancia (konverzió)
- lokális ajánlatok (bent és kint)



venmo

4. Fintech megoldások : pl: Venmo

- probléma megoldás – kp. kémélő
- Social - virulens
- bottom up – tömeg nyomja a ker-t



ÚJ UTAK A HŰSÉGHEZ

✓ Új modellek: „Vásárolj és kapsz” helyett „gyere be és kapsz”

✓ BIG DATA, azaz visszatérek, mert tényleg érdekel

✓ Mobil fizetés elterjedése és a fintech alapú változások:

- One – click payment
- Buy button-ok: facebook, twitter, pinterest
- Bankszámla terhére történő mobilfizetés
- PSD2



✓ Kereskedői háttér, eszközrendszer

(ez így OK !)



- ✓ 6 mio letöltés
- ✓ Fizikai vásárláshoz kapcsolódik
- ✓ Pontszerzés:
 - üzletbe belépéssel
 - vásárlással
 - in-store scanneléssel
- ✓ Egyedi előny:
 - BIG DATA ajánlás
 - LOCAL : shop beacon





✓ **Applikáció, 6000 kereskedővel**

✓ **Pontszerzés:**

- **In-store scanneléssel**

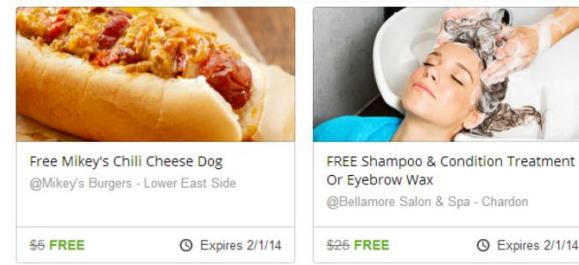
✓ **Egyedi előny:**

- **Modern komm: rating, social, email (real time)**
- **BIG DATA keresk + vásárló**
- **Analízis : kereskedőnek**
- **Nem kell sorban állni érte**
- **Upsell: freebies**

✓ **Ex daily deal app**

✓ **Egyedi előny:**

- **Facebook integráció – speciális targetálás**



-
1. A DIGITÁLIS ÖKOSZISZTÉMÁBAN MEG KELL TALÁLNI A HŰSÉG-
ÉS KUPON RENDSZEREK HELYÉT ÉS IDEJÉT
 2. AZ „ÚJ HŰSÉG A RELEVÁNS” ÉS A „KEZÜNK ÜGYÉBEN VAN” –
GYŰJTSÜK, ELEMÉZZÜK ÉS HASZNÁLJUK AZ ADATOKAT
 3. A MOBIL FIZETÉS NÖVEKEDÉSÉVEL EGYÜTT VÁRHATÓ AZ ÚJ
LOYALTY MODELLEK MOBILOS MIGRÁCIÓJA

Donath Fruzsina
smartcommerce.hu
donath.fruzsina@smartcommerce.hu
<http://smartcommerce.blog.hu/>