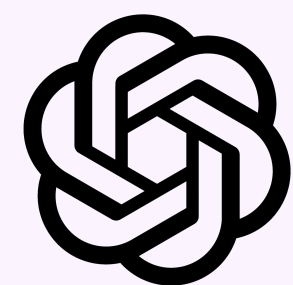


How to build **Online sales**

AIKATAULU / SCHEDULE

ALUSTUS / INTRODUCTION	12.30–12.40
INFO	12.40–13.25
CASE: KAARNAVILLA	13.25–13.45
Tauko / Break	13.45–14.05
CASE: HERMANDIA	14.05–14.30
WORKSHOP	14.30–15.45
WRAP UP	15.45–16.00

Opettele etsimään tietoa, niin menestyt.
Learn to seek information, and you will succeed.

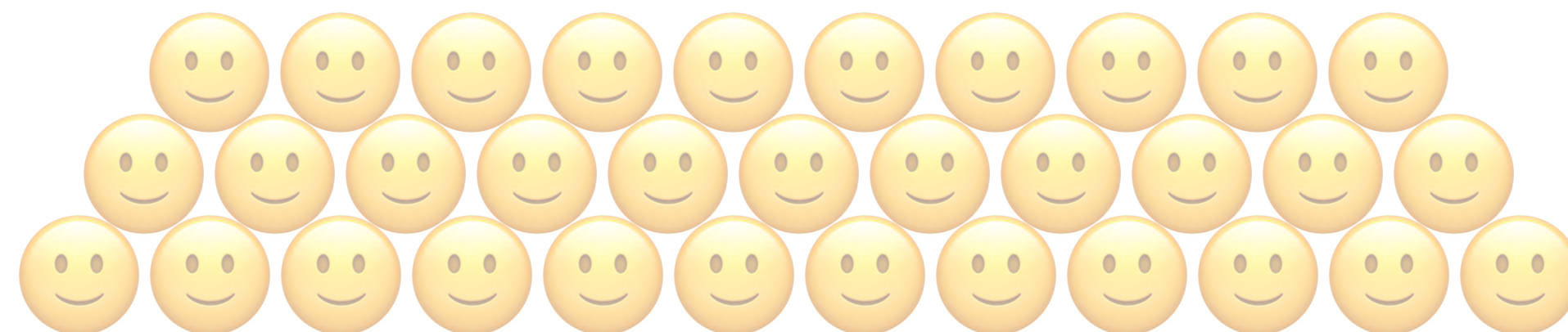


→ <https://chatgpt.com>, free / 19€/kk

*Works in
many languages!
Go Play with it!*



MYYNNTIFUNNELI / SALES FUNNEL : PIRATE METRICS



Awareness (tietoisuus)

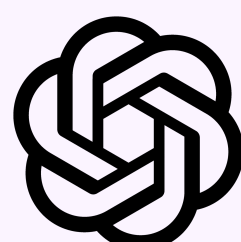
Acquisition (hankinta)

Activation (aktivointi)

Revenue (tuotto)

Retention (pysyvyys)

Referral (suosittelu)



Ask
Chat
GPT

How do I build an efficient sales funnel?
Tell me about pirate metrics.



KYSYMYKSIÄ / QUESTIONS

Myytkö palveluja vai tuotteita? Products or services?

Tuotteistaminen? Productization?

Omat vai muiden tuotteet? Own product or someone else's?

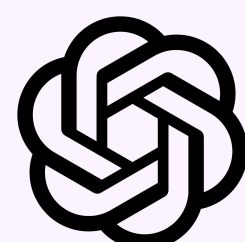
Oma alusta vai muiden alusta? Own shop or platform?

Uusasiakkaat vai vanhat asiakkaat? New customers, old ones?



VAIHTOEHDOT / OPTIONS

1. Oma kauppa omalla sivustolla / Own shop, own website (esim. Shopify, Gigle)
2. Kauppalinkki / Link to shop (esim. Holvi, Teachable)
3. Myynti alustalla / joint platform (mm. Etsy, Turun Taiteen talo, Taiko)



Ask
Chat
GPT

I sell [things you do]. Which online sales channel should I use?



VAIHTOEHDOT / OPTIONS

Dropshipping on verkkokaupan toimitusmalli, jossa verkkokauppa myy tuotteita ilman varastointia. Sen sijaan kolmannen osapuolen toimittaja lähettää tuotteen suoraan asiakkaalle.

Dropshipping is an eCommerce fulfillment model where an online store sells products without holding inventory. Instead, a third-party supplier ships the product directly to the customer.



VAIHTOEHDOT / OPTIONS

Miten se toimii:

Asiakas tekee tilauksen kaupassa.
Kauppa ostaa tuotteen toimittajalta.
Toimittaja lähettää tuotteen suoraan asiakkaalle.

Keskeiset hyödyt:

Ei varastohallintaa
Pienet aloituskustannukset
Joustava ja skaalautuva

Haasteet:

Matalammat voittomarginaalit
Rajoitettu hallinta toimituksen ja laadun suhteen
Mahdolliset toimittajavirheet

How It Works:

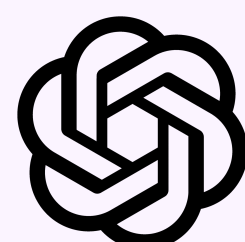
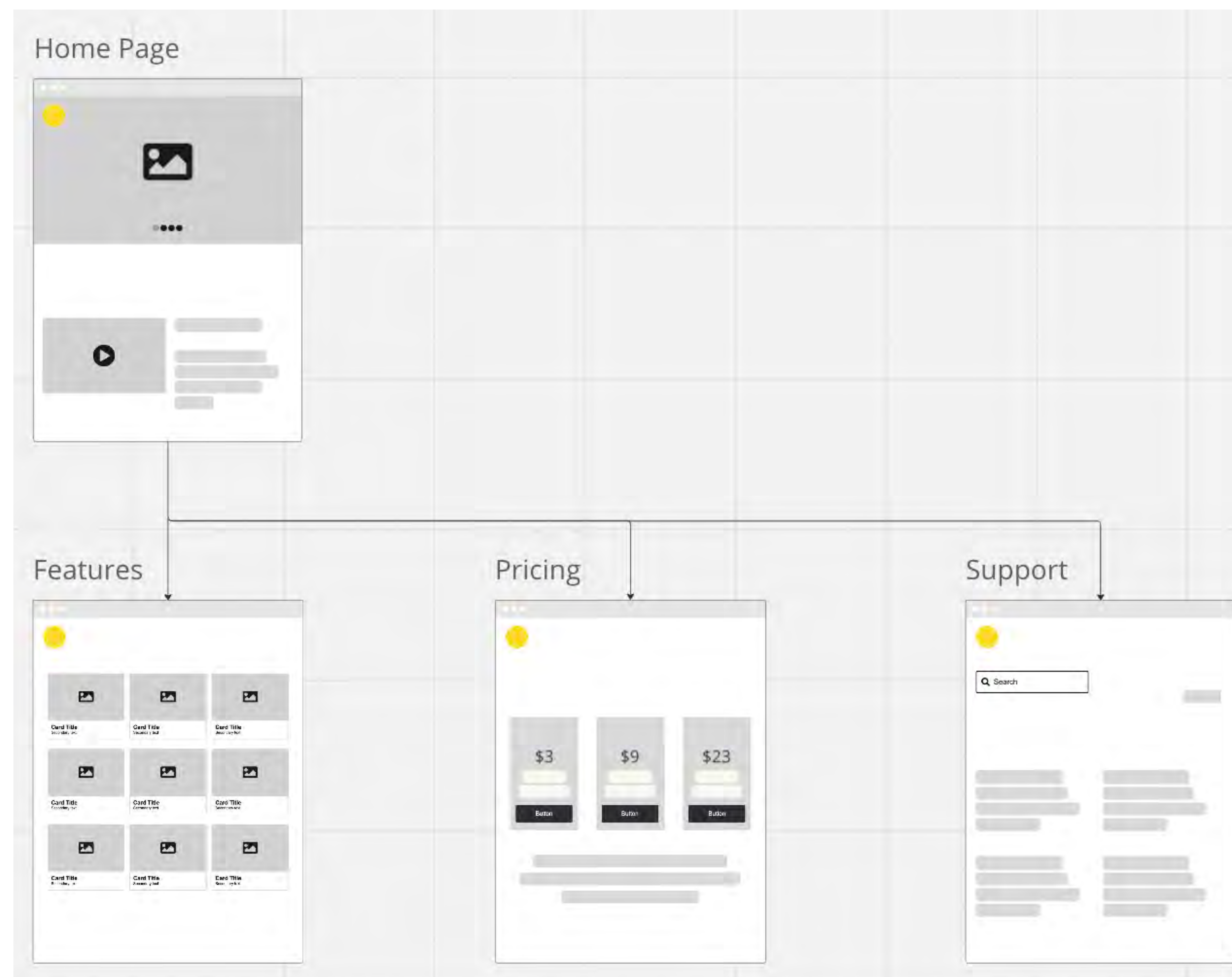
Store purchases the product from a supplier.
Supplier ships the product directly to the customer.

Key Benefits:

No Inventory Management
Low Startup Costs
Flexible & Scalable

Challenges:

Lower Profit Margins
Limited Control over Shipping & Quality
Potential Supplier Errors



Ask
Chat
GPT

I sell [things you do]. Which site elements I should use in my website?



Tarvitsenko? Do I need?	Verkkosivu / Website (domain + hosting)	Verkkomarkkinointi Online marketing	Toimitus Delivery
Oma kauppa / Own shop	Kyllä / yes	Kyllä / yes	Kyllä / yes
Kauppalinkki / Link to shop		Kyllä / yes	Kyllä / yes
Myynti alustalla / Platform		Kyllä / Ei, yes / no	Kyllä / Ei, yes / no



VERTAILU / COMPARISON

Shopify: Paras vaihtoehto, jos haluat kattavat ominaisuudet ja helpon käyttökokemuksen. Erinomainen, jos tavoitteenasi on kasvu ja kansainvälinen myynti.

Etsy: Hyvä vaihtoehto pienille toimijoille, erityisesti taide- ja käsityötuotteiden myyntiin, mutta rajoitetummat kustomointimahdollisuudet.

WooCommerce: Sopii hyvin, jos kaipaavat joustavuutta ja olet valmis investoimaan aikaa tekniseen toteutukseen.

Holvi: Hyvä valinta suomalaisille pienyrittäjille, tarjoaa yksinkertaisen verkkokaupparatkaisun ja integroidun kirjanpidon.

Teachable: Paras valinta, jos myyt kursseja tai koulutusmateriaalia.

Gigle (Taiteen talo): Suunniteltu palveluiden myyntiin

Shopify: The best option for extensive features and ease of use. Excellent if your goal is growth and international sales.

Etsy: Good for small sellers, especially for art and craft products, but more limited in customization options.

WooCommerce: A good choice if you need flexibility and are ready to invest time in technical implementation.

Holvi: A great choice for small Finnish businesses, offering a simple e-commerce solution with integrated accounting.

Teachable: The best choice if you're selling courses or educational materials.

Gigle (Taiteen talo): Designed for selling services



ONBOARDING

Palveluissa on yleensä hyvä onboarding, etenkin jos käytät valmista alustaa.

Services usually have a good onboarding process, especially if you use a ready-made platform.



RAKENTAMINEN / BUILDING

1. Ulkoasun suunnittelu / Layout design
2. Maksutavan valinta / Payment method selection
3. Toimitusasetukset / Shipping settings
4. Sopimukset / Agreements (cookies, tietosuoja / privacy, toimitusehdot, TOS)
5. Tuotteiden syöttäminen / Product entry (kuvat, hinnat, kuvaukset, inventaario)
6. Ostoprosessin sujuvuus / Purchase process smoothness



Create and customize an online store. Sell in multiple places, including web, mobile, social media, online marketplaces. Manage products, inventory, payments, and shipping.

24 € / kk (annual billing)

Card fees starting from 1.6% + €0.25 EUR



**TO
DO**

To get support you can find different groups from e.g. Facebook. A lot of groups for different shops.



Easily create and sell courses, coaching, and digital downloads with our powerful yet simple no-code platform.

39 \$ / kk (annual billing)

5 % Transaction fee



TO
DO

Sign up for an account on their website. Once logged in, create a new course by clicking "New School" or "Create New Course." You can then upload your course content, including videos, PDFs, quizzes, and more.



Etsy provides a marketplace for crafters, artists and collectors to sell their handmade creations, vintage goods, and both handmade and non-handmade crafting supplies.

One-time shop set up fee 15 USD

€0.18 Listing fee

6.5 % Transaction fee, 4% + €0.30 payment processing fee

15% Offsite Ads Fee



**TO
DO**

Create an Etsy account, set your shop location and currency, choose a shop name, create a listing, set a payment method, and finally set a billing method.



Taiteen TALO



TO
DO

Follow Taiteen talo in different channels. And emails from CreaCoop and CreaDive.



ESIMERKIT

Case

Kaarnavilla

Tauko / Break

We'll continue at 14:05

Case **Hermandia**



VALINTA

Etsi sopiva verkkokauppa

Tehtävä: Etsi sinulle sopiva verkkokauppa listasta. **Keskustele ryhmän kanssa.**

Esimerkkejä keinoista:

- Mikä olisi sopiva hinta?
- Minkä kokoista toimintaa suunnittelet?
- Mikä merkitys visuaalisuudella on?
- Miten teet markkinointia?
- Mitä myyt? Tuote vai palvelu?

Tavoite: Löydä sinulle sopivin verkkokauppa.



CHOICE

Find a suitable online store

Task: Find suitable online store for you from the list (or Google). **Talk with your peers in your group.**

Examples:

- What would be a suitable price?
- What size of operation are you planning?
- What is the importance of visual design?
- How do you do marketing?
- What are you selling? A product or a service?

Goal: To find best online store for you.



SUUNNITTELU

Suunnitellaan oma verkkokauppa

Tehtävä: Suunnittele oman kaupan perusasiat. **Keskustele ryhmän kanssa.**

Esimerkkejä keinoista:

- Oman yrityksen kuvaus
- Verkkokaupan rakenne ja sisältö (huom. Kotitehtävä)

Tavoite: Määritellä perusasiat.



PLANNING

Plan your own online store

Task: Plan the basic elements of your own online store. **Talk with your peers in your group.**

Examples:

- Description of your store
- Structure and content of the store (note! Homework)

Goal: To define the basics.



SUUNNITTELU

Suunnittele asiakaspolku

Tehtävä: Suunnittele oman kaupan asiakaspolku. **Keskustele ryhmän kanssa.**

Esimerkkejä keinoista:

- Miten asiakas löytää verkkokaupan?
- Miten asiakas siirtyy selaamisesta ostokseen?
- Miten asiakas siirtyy kassalle?
- Miten voit helpottaa ostamista?
- Mihin ostopolku voi katketa?

Tavoite: Ymmärretään asiakkaan näkökulma ostopolussa.



PLANNING

Customer journey

Task: Design the customer journey for your own store. **Talk with your peers in your group.**

Examples

- How does the customer find the online store?
- How does the customer move from browsing to purchasing?
- How does the customer proceed to the checkout?
- How can you make the purchasing process easier?
- Where can the purchasing journey be interrupted?

Goal: Understand the customer's perspective in the purchase journey.



VIIMEISTELY

Tehtävä: Suunnittele oman kaupan maksutavat, logistiikka ja tee yhteenveto.
Hyödynnä keskustelua ryhmän kanssa.

Esimerkkejä keinoista:

- Mitkä maksutapasi sopivat asiakkaallesi?
- Miten tuote toimitetaan asiakkaalle?
- Millainen palautusprosessi on?
- Tee lopuksi yhteenveto.

Tavoite: Kehittää seuraavat askeleet.



FINISHING

Task: Design the payment methods, logistics, and create a summary for your own store. **Talk with your peers in your group.**

Examples:

- What payment methods suit your customers?
- How will the product be delivered to the customer?
- What is the return process like?
- Finally, create a summary.

Goal: Develop the next steps.



Q & A

TULOSSA / COMING SOON

Webinaari kyselyn tuloksista 8.10.

Taiteen talo: Tuotteistaminen 9.12.

Palvelumalli yrittäjille 2025 / Service model for entrepreneurs

Uutiskirje / Newsletter:

[HTTPS://WWW.GIGLE.FI/UUTISKIRJE](https://www.gigle.fi/uutiskirje)



Inkeri Borgman
Hankejohtaja, CEO
inkeri@gigle.fi
044 515 1994



LinkedIn



Salli Raeste
Viestintäjohtaja
salli@gigle.fi
050 324 6768



LinkedIn