



Co-funded by
the European Union



Dhoma e Tregtisë
& Industrisë Tiranë
Chamber of Commerce and Industry of Tirana

Ključni nivoi e-commerce ciklusa:

01

Svijest i privlačnost

Ovo je početna faza u kojoj potencijalni kupci postaju svjesni e-trgovine, njenih proizvoda ili usluga.

02

Interes i razmatranje

Ova faza se fokusira na njihovo angažovanje i pomoć u evaluaciji proizvoda ili usluga.

03

Konverzija

Ovo je ključni trenutak kada kupac odlučuje o kupovini.

04

Ispunjavanje narudžbi i logistika

Nakon kupovine, ova faza uključuje sve procese potrebne da se proizvod dostavi kupcu.

05

Održavanje angažmana kupaca

Ova faza se fokusira na izgradnju dugoročnih odnosa s klijentima

06

Zastupanje

U ovoj završnoj fazi, zadovoljni kupci postaju promotori brenda, utičući na nove potencijalne kupce.



Finansirano od strane Evropske unije. Izneseni stavovi i mišljenja su, međutim, stavovi autora i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.