E-kaubandust mõjutavad tehnoloogilised lahendused

4 aastat tagasi - 13.01.2022 Autor: AM

(Sisuturundus)

E-kaubanduse tööstus on pidevalt muutuv ja areneb aasta aastalt aina edasi. Aina enam pööravad kaupmehed tähelepanu sellele, et luua või täiustada e-kaubanduse teenuseid pakkuvaid ettevõtteid, loomulikult ikka selleks, et pakkuda klientidele parimat ostu või teenuse kogemust. Kuna erinevate kaupluste ja teenuste pakkumine veebis on viimaste aastate jooksul teinud läbi meeletu kasvu , siis on mõned valdkonnad, mis e-kaubanduse arengut eriti tugevalt mõjutanud on.

Liitreaalsus aitab kaasa veebipõhiste ostude suurenemisele

Liitreaalsus on e-kaubanduse jaoks olnud täielik mängumuutja. Liitreaalsuse tehnoloogia abil saavad ostjad toodet paremini näha ja seeläbi paremini mõista, mida nad ostavad. See omakorda aitab neil teha e-kaubanduse jaoks positiivse ostuotsuse. Liitreaalsus aitab muuta ostukogemust konkreetsetes tööstusharudes nagu näiteks moe- ja sisustuskaupade puhul, kuna tänu sellele saab klient kauba kohta parema ettekujutuse, ilma et ta seda isiklikult näeks. Ning see aitab omakorda hõlbustada e-poodidest ootustele vastava kauba tellimist ja aitab arvestatavalt vähendada ka tagasi saadetava kauba hulka, kuna see ei vasta ootustele.

Liitreaalsus toob kaubad inimestele lähemale

E-kaubanduse valdkonnas läbiviidud uurimuse kohaselt kinnitab 35% inimestest, et nad telliksid internetist suuremal hulgal kaupa, kui nad saaksid toodet enne ostmist virtuaalselt proovida, ja 22% külastaksid vähem tõenäoliselt kohapealseid kauplusi ja kaubanduskeskusi, kui liitreaalsus oleks nende lemmik e-poe kaudu kättesaadav. Liitreaalsus annab inimesele võimaluse mitte ainult näha toote mudelit 3D vaates, vaid võimaldab kliendil näha, kuidas see välja näeks, kui ta seda tegelikult enda seljas kannaks. Mõnedele tootetele ja tööstusharudele

sobivad kindlasti paremini traditsioonilised ostumeetodid, kuid liitreaalsus toob enamlevinud moe ja tarbekaubad ostjale veebi vahendusel ligemale kui iial varem ning seetõttu on asunud aina enam ettevõtteid oma toodete ja ettevõtete jaoks kasutama liitreaalsuse pakutavaid võimalusi.

Tehisintellekt võimaldab ostjaid ja nende soove paremini mõista

Tehisintellekt ja masinõpe võimaldavad e-poodidel pakkuda enda klientidele automatiseeritud, personaliseeritud ostukogemusi. See tehnoloogiline lahendus on internet ajastul laialt levinud ning seda kasutavad näiteks ka Pay n Play kasiinod erinevate online mängude puhul. Tehisintellekt võimaldab e-kaubanduse valdkonnas tegutsevatel ettevõtetel koguda pidevalt andmeid selle kohta, kuidas klient ostab, millal ta ostab ja mida ta toote või teenuse puhul täpsemalt otsib. See tehnoloogia, aitab mõista ostjate soove ning kui teha kogutud info põhjal analüüs, aitab see mõista ostjaid ja nende soove ning võimaldab pakkuda klientidele just seda, mida nad ostma on tulnud.

Tehisintellekt muutub keerulisemaks ja samas inimlikumaks

Tehisintellekti kui tehnilise lahenduse puhul on ühelt poolt aina olulisem selle sisuline keerukus ja teisalt on sama oluline ka arendaja võime muuta seda inimlikumaks. Ostjatele meeldib tunda, et kaubamärkide taga seisvad ettevõtted hoolivad neist ning veelgi enam meeldib neile personaliseeritud ostukogemus. Ning seetõttu programmeeritakse tehisintellekt alati lähtuvalt ostja eelistustest ja soovidest.

Vestlusrobotid parandavad kogemust ja on tulevikus klienditeeninduse oluline osa

Vestlusrobotid suhtlevad veebipõhiste ostjatega samamoodi nagu kaupluse müügipersonal. Tänapäeva ostja tahab, et ta saaks toote leida ja osta paari klikiga, ja kui ta seda ei saa, siis ta pettub. Probleemi tekkimisel saab vestlusrobot õigel ajal sekkuda ja olukorra päästa, aidates tagada, et klient tunneb ennast väärtustatuna ja on rahulolev. Kui vestlusrobotid suudavad tulevikus õppida, kuidas moodustada lauseid ja edastada inimlikku emotsiooni, siis saavad

ettevõtted neid varsti õpetada pakkuma ka uuel tasemel klienditeenindust ja soovitama tooteid lähtuvalt kliendi meeleolule. Vestlusrobotid on tänapäeval klienditoe jaoks ülimalt populaarne valik ning tulevikus kasutab 80% ettevõtetest klienditoe osana vestlusrobotit, mis aitab muuta drastiliselt seda, kuidas inimesed internetis oste teevad. Neist saab üks olulisemaid vahendeid ka turunduses.

E-kaubanduse areng jätkub tõenäoliselt sama kiiresti ja muutub tulevikus klientide ja ostlejate jaoks veelgi kiiremaks, mugavamaks, personaalsemaks ja lihtsamaks. Võib kindel olla, et e-kaubanduse arengut mõjutavate tegurite hulka lisandub tulevikus veel mitmeid erinevaid tehnoloogilisi lahendusi ja uuendusi, mis käesoleval hetkel ei ole veel meile tuttavad. Kui vaadata ajas kümme aastat tagasi ei olnud e-kaubanduses kuigi levinud ka tehisintellekti, vestlusrobotite ja liitreaalsuse kasutamine, kuid tänapäeval on muutunud see tavapäraseks ja igapäevaseks elu osaks.

- Uudised
- Sisuturundus

Pilt