



<input checked="" type="checkbox"/>	Pro gradu -tutkielma
<input type="checkbox"/>	Lisensiaatintutkielma
<input type="checkbox"/>	Väitöskirja

Aine	Tietojärjestelmätiede	Päivämäärä	21.1.2003
Tekijä	Laura Katariina Peikola	Matrikelnumero	
		Sivumäärä	113
Otsikko	Menestyksen osatekijät maatalousalan verkkokaupassa		
Ohjaajat	KTT Hannu Salmela, KTM Jarmo Tähkäpää		

Tiivistelmä

Tässä Pro gradu – tutkielmassa selvitettiin tekijöitä, jotka vaikuttavat verkkokaupan toimivuuteen ja menestymiseen. Tutkimus keskittyi tarkastelemaan menestystekijöitä asiakkaan näkökulmasta eli siitä miten verkkokaupasta saataisiin tehtyä asiakkaiden kannalta katsottuna houkutteleva käyttää ja se koettaisiin perinteisiä kaupankäyntitapoja paremmaksi tavaksi käydä kauppa. Toimeksiantajayritys toimii maatalousalalla, joten tutkielmassa keskityttiin erityisesti kyseisellä alalla toimivan verkkokaupan menestystekijöihin. Tutkielman yhtenä tavoitteena oli tutkia toimeksiantajayrityksen edellytykset siirtää nykyiset myyntitoimintonsa Internetiin ja selvittää, miten tämä toteutettaisiin mahdollisimman menestyksekkäästi.

Tutkimus tehtiin konstruktiivisena tutkimuksena ja saatujen tulosten perusteella luotiin malli, jota verkkokauppaa perustamassa oleva yritys voi hyödyntää verkkokaupan suunnitteluprojektissa. Tutkielma perustuu aiheesta kirjoitettuun kirjallisuuteen, toiminnassa olevien verkkokauppojen kehityksessä mukana olleiden henkilöiden haastatteluihin sekä toimeksiantajayrityksen tuottajille tehdyn Internetkyselyn tuloksiin.

Menestyäkseen verkkokauppojen tulee pystyä tarjoamaan yhä laadukkaampia tuotteita ja palveluja ja niiden menestyksen perustana ovat asiakkaiden tavoittaminen, heidän saamisensa ostamaan sekä asiakassuhteen säilyttäminen. Kuluttajat puolestaan odottavat verkkokaupoilta muun muassa joustavuutta, nopeutta, edullisia hintoja, korkeaa laatua, laajoja tuotevalikoimia ja runsaasti informaatiota. Myös turvallisuus, hyvä palvelu sekä ostamisen helppous ja yksinkertaisuus ovat asioita, joita verkkokauppojen odotetaan asiakkailleen tarjoavan. Edellisten lisäksi verkkokaupan menestykseen oma vaikutuksensa on yrityksen tunnettavuudella, rekisteröitymisen vaatimisella, markkinoinnin onnistumisella sekä logistiikan toimivuudella. Lähtökohdat toimeksiantajayrityksen perustettavalle verkkokaupalle ovat hyvät. Tietyiltä osin edellytykset ovat ehkä jopa paremmat kuin yrityksillä yleensä, mutta saadakseen verkkokaupansa menestymään tulee toimeksiantajayrityksen pystyä ratkaisemaan myös joukko haasteita.

Asiasanat	Sähköinen kaupankäynti, verkkokaupankäynti, verkkokauppa, menestystekijät,
Muita tietoja	