Studiju kursa **«Digitālais mārketings»** lekciju materiāli.

Marketplaces vs Niche tiešsaistes veikali.

**Definīcija**

**Marketplaces** ir tiešsaistes platformas, kurās vairāki pārdevēji var piedāvāt savus produktus vai pakalpojumus vienā vietā. Šīs platformas nodrošina infrastruktūru un tehniskos risinājumus, lai ļautu pārdevējiem sākt darboties tiešsaistē un sasniegt lielu auditoriju.[[1]](#footnote-0)

**Niche marketplaces** ir specializētas tiešsaistes platformas, kas fokusējas uz konkrētu nišu vai konkrētu produktu kategoriju. Šīs platformas piedāvā unikālus produktus vai pakalpojumus, kas atbilst specifiskai mērķauditorijai ar noteiktām interesēm vai vajadzībām.[[2]](#footnote-1)

**Atšķirība starp Marketplace un Niche**

Marketplaces un nišas tiešsaistes veikali ir divas atšķirīgas e-komercijas modeļu pieejas.

**Marketplaces (tirgus vietas)[[3]](#footnote-2):**

* Marketplaces ir tiešsaistes platformas, kurās dažādi pārdevēji piedāvā savus produktus vai pakalpojumus.
* Tie piedāvā plašu produktu klāstu no dažādiem pārdevējiem vai uzņēmumiem.
* Marketplaces parasti ir populāras un plaši zināmas platformas, piemēram, Amazon, eBay, Alibaba, Etsy un citi.
* Tie piedāvā lielu auditoriju un potenciāli piekļuvi miljoniem pircēju.
* Pārdevējiem jākonkurē starp citiem pārdevējiem uz tā paša tirgus vietas, tāpēc cenas un konkurētspēja ir svarīgas.
* Marketplaces parasti nodrošina arī tehniskos risinājumus un maksājumu apstrādes sistēmas.

**Niche tiešsaistes veikali[[4]](#footnote-3):**

* Niche tiešsaistes veikali ir specializēti veikali, kas fokusējas uz konkrētu nišu vai konkrētu produktu kategoriju.
* Tie piedāvā specifiskus produktus vai pakalpojumus, kas apmierina konkrētu mērķauditoriju vai intereses grupu.
* Niche veikali bieži vien piedāvā lielāku produktu izvēli un padziļinātu ekspertīzi savā nišā.
* Tie var būt ļoti mērķēti uz noteiktu klientu segmentu un piedāvāt personalizētu pieredzi.
* Niche veikaliem ir mazāka konkurence, bet arī potenciāli mazāka auditorija nekā marketplaces.
* Niche veikali bieži vien izmanto mārketinga stratēģijas, lai sasniegtu savu mērķauditoriju un veicinātu branda lojalitāti.
* Galvenā atšķirība starp marketplaces un niche tiešsaistes veikaliem ir plašums un specializācija. Marketplaces piedāvā plašu produktu klāstu no dažādiem pārdevējiem, kamēr niche veikali ir vairāk specializēti un fokusēti uz konkrētu nišu vai produkta kategoriju. Izvēle starp abiem modeļiem būs atkarīga no uzņēmuma mērķiem, produktiem un mērķauditorijas.

**Populārkie marketplace**

Marketplaces ir tiešsaistes platformas, kurās vairāki pārdevēji var piedāvāt savus produktus vai pakalpojumus vienā vietā. Šīs platformas nodrošina infrastruktūru un tehniskos risinājumus, lai ļautu pārdevējiem sākt darboties tiešsaistē un sasniegt lielu auditoriju. Daži no populārākajiem marketplaces ietver:

**Amazon**: Amazon ir viena no lielākajām un vispazīstamākajām marketplaces, kas piedāvā plašu produktu klāstu no dažādiem pārdevējiem visā pasaulē. Tā sniedz svarīgus tehniskos risinājumus un plašu auditoriju. Amazon ir viens no pasaules lielākajiem un populārākajiem e-komercijas uzņēmumiem un marketplaces. Tas tika dibināts 1994. gadā un sākotnēji bija grāmatu pārdošanas platforma, taču kopš tā laika ir attīstījies par visaptverošu tiešsaistes veikalu, kas piedāvā plašu klāstu produktu un pakalpojumu kategoriju.[[5]](#footnote-4)

Amazon piedāvā šādas galvenās funkcionalitātes e-komercijā:

* Produkta pārdošana: Pārdevēji var izveidot savu kontu Amazon platformā un pārdot savus produktus tieši pircējiem. Amazon nodrošina tehniskus risinājumus, lai pārdevēji varētu sarakstīt produktu aprakstus, izveidot attēlus, noteikt cenas un nodrošināt piegādes iespējas.
* Fulfillment by Amazon (FBA): FBA ir pakalpojums, kas ļauj pārdevējiem nogādāt savus produktus Amazon noliktavās, un Amazon pārvalda produktu uzglabāšanu, piegādi un klientu apkalpošanu. Tas vienkāršo loģistikas un piegādes procesu pārdevējiem.
* Amazon Prime: Amazon Prime ir abonēšanas pakalpojums, kas nodrošina ātrāku un bezmaksas piegādi pārdevēju atzīmētajiem produktiem, kā arī citus papildu priekšrocības pircējiem. Tas veicina lojalitāti un biežāku pirkumu veikšanu no Amazon.
* Reklāmas un mārketinga iespējas: Amazon piedāvā dažādas reklāmas un mārketinga iespējas, kas ļauj pārdevējiem uzlabot redzamību un pievilināt vairāk pircēju. Tas ietver produktu reklāmas, sponsorēto produktu izcelšanu meklēšanas rezultātos un citus instrumentus.
* Amazon Web Services (AWS): AWS ir Amazon piedāvāts klouda izmantošanas pakalpojums, kas nodrošina tehniskās infrastruktūras risinājumus un serveru kapacitāti citiem uzņēmumiem un organizācijām. Tas ir viens no pasaules lielākajiem klouda pakalpojumu sniedzējiem.
* Amazon ir pazīstams arī ar saviem datu analītikas instrumentiem un klientu apkalpošanas sistēmām, kas nodrošina pārdevējiem ieskatu par pārdošanas veiksmību un klientu uzvedību.

Kopumā Amazon ir plaši izmantota platforma e-komercijā, kas sniedz iespējas pārdevējiem sasniegt lielu auditoriju un veikt pārdošanu globālā mērogā. Tas piedāvā vairākas funkcionalitātes un risinājumus, kas atvieglo pārdevēju darbu un nodrošina labu pircēju pieredzi.

**eBay**: eBay ir vēl viena pazīstama un plaši izmantota marketplaces, kas ļauj pārdevējiem pārdot gan jaunus, gan lietotus produktus. Tas ir pazīstams arī ar savu izsolēm un piedāvājumu dažādību. eBay ir viena no pasaules vecākajām un pazīstamākajām e-komercijas platformām un marketplaces. Tas tika dibināts 1995. gadā un ir kļuvis par populāru vietu, kur cilvēki visā pasaulē var pārdot un iegādāties dažādus produktus.[[6]](#footnote-5) eBay piedāvā šādas galvenās funkcionalitātes e-komercijā:

* Produkta pārdošana: Pārdevēji var izveidot savu kontu eBay platformā un pārdot gan jaunus, gan lietotus produktus. Viņi var izveidot produktu sludinājumus, noteikt cenas, piedāvāt dažādus piegādes un maksājumu variantus.
* Licitācijas: eBay ir pazīstams ar savām izsolēm, kur pircēji var piedāvāt cenas par produktiem un cīnīties par uzvaru. Licitācijas funkcionalitāte ļauj pārdevējiem un pircējiem noteikt produktu vērtību, un tas var veicināt konkurētspējīgus piedāvājumus un interesantu pirkumu pieredzi.
* Veikali: eBay ļauj pārdevējiem izveidot savus veikalus platformā, kur viņi var grupēt savus produktus, pielāgot dizainu un piedāvāt saviem klientiem papildu funkcionalitāti un uzticamību.
* eBay drošība: eBay piedāvā dažādus drošības pasākumus, lai aizsargātu gan pārdevējus, gan pircējus. Tas ietver pasākumus, piemēram, aizsardzību pret nepamatotiem strīdiem un nogādāšanas apstiprinājumus, lai nodrošinātu uzticamu darījumu veikšanu.
* Reklāmas un mārketinga iespējas: eBay piedāvā dažādas reklāmas un mārketinga iespējas, lai pārdevēji varētu uzlabot savu produktu redzamību un piesaistīt vairāk pircēju. Tas ietver sponsorēto sludinājumu izcelšanu, reklāmas vietu iegādi un citus instrumentus.

eBay ir plaši izmantota platforma, kas sniedz iespēju cilvēkiem visā pasaulē veikt pārdošanu un iegādāties produktus gan no privātpersonām, gan uzņēmumiem. Tas ir pazīstams ar savu plašo produktu klāstu, piedāvājuma dažādību un iespēju atrast gan unikālus, retus produktus, gan populārus zīmolu preču klāstus.

**Alibaba**: Alibaba ir lielākā Ķīnas marketplaces, kas galvenokārt ir vērsta uz B2B (uzņēmums uz uzņēmumu) tirdzniecību. Tas nodrošina plašu klāstu nozarēm un savieno Ķīnas ražotājus ar starptautiskiem pircējiem. Alibaba ir viens no pasaules lielākajiem e-komercijas uzņēmumiem un tiešsaistes platformām, kas piedāvā vairākus pakalpojumus un risinājumus gan pārdevējiem, gan pircējiem. Tā ir Ķīnas uzņēmējdarbības grupa, kas dibināta 1999. gadā.[[7]](#footnote-6) Alibaba piedāvā šādas galvenās funkcionalitātes e-komercijā:

* Alibaba.com: Alibaba.com ir lielākā B2B (biznesam uz biznesu) platforma, kur pārdevēji var tirdzniecības nolūkos pārdot vairumtirdzniecības preces uzņēmumiem visā pasaulē. Tas sniedz iespējas izveidot uzņēmuma profila lapu, pārdot produktus vairumā un komunicēt ar potenciālajiem pircējiem.
* AliExpress: AliExpress ir B2C (biznesam patērētājam) platforma, kas piedāvā tūkstošiem preču no maziem un vidējiem uzņēmumiem visā pasaulē. Pircēji var tieši iegādāties preces no šiem pārdevējiem, un AliExpress nodrošina starpniecību, maksājumu aizsardzību un piegādes iespējas.
* Taobao: Taobao ir Ķīnas tirgus, kas specializējas B2C (biznesam patērētājam) un C2C (patērētājam patērētājam) tirdzniecībā. Tas ir populārs Ķīnā un Ķīnas tirgus pārdevējiem, kas piedāvā plašu produktu klāstu sākot no apģērbu līdz elektronikai.
* Tmall: Tmall ir premium B2C platforma, kas piedāvā kvalitatīvus produktus un zīmolu veikalus. Tas ir Ķīnas tirgus, kurā lielie zīmoli un oficiālie pārdevēji var pārdot savas preces tiešsaistē.
* Alipay: Alipay ir maksājumu platforma, kas piedāvā drošu un ērtu maksājumu veikšanu gan Alibaba platformā, gan citos tiešsaistes un fiziskajos veikalos. Tas nodrošina dažādas maksājumu metodes, tostarp kredītkartes, mobilo maksājumus un e-maku.

Alibaba ir arī plaši izmantota platforma pārdotājiem, kas meklē piegādes iespējas no Ķīnas ražotājiem, izmantojot tās uzņēmuma pakalpojumus un logistikas tīklu. Kopumā Alibaba piedāvā plašu klāstu nozares un produktu kategoriju, kas attiecas uz B2B un B2C e-komerciju, un tā ir ieguvusi milzīgu popularitāti gan Ķīnā, gan starptautiski.

**Etsy**: Etsy ir specializēts marketplace, kas fokusējas uz rokdarbiem, unikāliem izstrādājumiem un mākslu. Tas ir populārs starp māksliniekiem, amatniekiem un dizaineriem, kuri vēlas sasniegt savu mērķauditoriju. Etsy ir populāra tiešsaistes platforma, kas specializējas mākslas, amatniecības un unikālu roku darbu produktu tirdzniecībā. Tas ir veidots ar mērķi sniegt platformu nekompromisīgiem māksliniekiem, amatniekiem un dizaineriem, lai tie varētu pārdot savas rokdarbu preces tiešsaistē.[[8]](#footnote-7) Etsy piedāvā šādas galvenās funkcionalitātes e-komercijā:

* Produktu izvietošana un pārdošana: Pārdevēji var izveidot savu kontu Etsy platformā un izvietot savus roku darbus un unikālās preces. Tas ietver produktu aprakstus, fotogrāfijas, cenas un citus svarīgus informācijas punktus.
* Veikali un pielāgošana: Etsy ļauj pārdevējiem izveidot savus veikalus platformā, kur tie var pielāgot dizainu, veikt uzstādījumus un personificēt savu zīmolu. Tas ļauj pārdevējiem radīt unikālu un atpazīstamu identitāti savai preču zīmei.
* Sociālā kopiena un saziņa: Etsy veicina interakciju starp pārdevējiem un pircējiem, nodrošinot funkcijas, piemēram, atsauksmju rakstīšanu, ziņu sūtīšanu un sociālo mediju integrāciju. Tas palīdz veidot uzticību, komunikāciju un savstarpējo saikni starp kopienas locekļiem.
* Kategorizācija un meklēšana: Etsy piedāvā rūpīgi izstrādātu kategorizācijas sistēmu un meklēšanas funkciju, kas palīdz pircējiem atrast konkrētus roku darbus un preces, ko tie meklē. Tas veicina vieglu un efektīvu produktu atrašanu un pārdošanu.
* Starptautiska pārdošana: Etsy ir globāla platforma, kas ļauj pārdevējiem sasniegt starptautiskus pircējus un veikt starptautiskas pārdošanas. Tas nodrošina valodu atbalstu, valūtu konvertāciju un starptautisko piegādi, lai atvieglotu pārdošanu un pircēju sasniedzamību.

Etsy ir iecienīta platforma māksliniekiem, amatniekiem un dizaineriem, kuri vēlas sasniegt unikālu un māksliniecisku auditoriju, kas interesējas par roku darbu un unikālām precēm. Tas nodrošina iespējas pārdot savus produktus, veidot zīmolu un sazināties ar savu mērķauditoriju.

**Walmart**: Walmart ir viena no lielākajām ASV mazumtirdzniecības ķēdēm, kas piedāvā arī savu tiešsaistes marketplace, kur pārdevēji var piedāvāt savus produktus lielākajam tirgum. Walmart ir viena no pasaules lielākajām tirdzniecības uzņēmējdarbības korporācijām un lielveikalu ķēdēm, kas darbojas gan tradicionālajā veikalu formātā, gan piedāvā arī tiešsaistes tirdzniecību. Walmart ir ASV pamatuzņēmums ar plašu klātbūtni arī citās valstīs.[[9]](#footnote-8) Walmart piedāvā šādas galvenās funkcionalitātes e-komercijā:

* Tiešsaistes iepirkšanās: Walmart sniedz iespēju pircējiem iegādāties dažādas preces tiešsaistē, sākot no elektronikas un mājsaimniecības aparātiem līdz apģērbiem un sadzīves preču klāstam. Pircēji var veikt pirkumus, skatīt produktu aprakstus un salīdzināt cenas.
* Produktu piegāde: Walmart nodrošina piegādes iespējas, ieskaitot standarta piegādi, ekspress piegādi un iespēju saņemt preci veikalā. Tas sniedz elastību un ērtības pircējiem, ļaujot izvēlēties vispiemērotāko piegādes metodi.
* Veikalu savietojamība: Walmart integrē savus tiešsaistes un fiziskos veikalus, ļaujot pircējiem rezervēt preces tiešsaistē un pēc tam saņemt tās veikalā. Tas piedāvā iespēju apvienot digitālo un tradicionālo tirdzniecību, nodrošinot lielāku elastību un ērtību pircējiem.
* Programmas un lojalitātes priekšrocības: Walmart piedāvā lojalitātes programmas un priekšrocības saviem pastāvīgajiem klientiem. Tas ietver atlaižu kuponus, speciālos piedāvājumus un personiskās rekomendācijas, kas balstās uz pircēja iepriekšējo iepirkumu vēsturi.
* Plašs produkta klāsts: Walmart piedāvā plašu produktu klāstu, kas ietver gan pazīstamu zīmolu preces, gan mārkas un individuālo tirgotāju produktus. Tas sniedz pircējiem daudz dažādu izvēles iespēju vienuviet un atbilst dažādiem vajadzību un budžeta līmeņiem.

Walmart tiešsaistes platforma nodrošina plašas iespējas iepirkties gan tiešsaistē, gan veikalos, kas padara to par populāru tirdzniecības vietu daudziem pircējiem, kas vēlas ērti iegādāties dažādas preces no uzticama un plaša klāsta piedāvātājā.

**Populārākie niche marketplaces.**

Niche marketplaces ir specializētas tiešsaistes platformas, kas fokusējas uz konkrētu nišu vai konkrētu produktu kategoriju. Šīs platformas piedāvā unikālus produktus vai pakalpojumus, kas atbilst specifiskai mērķauditorijai ar noteiktām interesēm vai vajadzībām. Šeit ir daži piemēri par populāriem nišas marketplaces:

**Houzz**: Houzz ir platforma, kas specializējas interjera dizainam, mājas dekoram un remontam. Tajā pārdevēji, kas darbojas šajā nišā, var piedāvāt savus produktus un pakalpojumus, saistītus ar mājokļu uzlabošanu un dizainu. Houzz ir populāra tiešsaistes platforma, kas specializējas mājas interjera dizaina un būvniecības jomā. Tā nodrošina iespēju pircējiem meklēt idejas, iegūt iedvesmu un atrast profesionāļus, kas palīdzēs īstenot mājas projekta idejas.[[10]](#footnote-9) Houzz piedāvā šādas galvenās funkcionalitātes e-komercijā:

* Inspirācija un ideju meklēšana: Pircēji var meklēt un pārlūkot plašu fotogrāfiju kolekciju, kas ietver interjera dizaina projekti, mājas labiekārtojumu, dārza dizainu utt. Tas sniedz iedvesmu un palīdz vizualizēt savas mājas projekta idejas.
* Preču pirkšana: Houzz piedāvā tūkstošiem preču, tostarp mēbeļu, dekora priekšmetu, apgaismojuma, mājas elektronikas un citu interjera un mājas būvniecības preču, klāstu. Pircēji var veikt pirkumus tieši no platformas, apskatīt produktu aprakstus un salīdzināt cenas.
* Profesionāļu meklēšana: Pircēji, kas vēlas veikt mājas projekta renovāciju vai uzlabojumus, var izmantot Houzz, lai atrastu profesionālus dizainerus, arhitektus, celtniekus un citus nozarē iesaistītos speciālistus. Tas sniedz iespēju apskatīt profesionāļu portfolios, lasīt atsauksmes un sazināties ar tiem.
* Tīmekļa veikali un preču klāsts: Houzz nodrošina arī savu tiešsaistes veikalu, kur tiek piedāvātas preces no dažādiem zīmoliem un pārdevējiem. Tas ļauj pircējiem iegādāties preces vienuviet, neizejot no platformas.
* Iespēja saglabāt un dalīties: Houzz ļauj pircējiem saglabāt interesējošos projektus un preces savā profila lapā, kā arī dalīties ar saviem izvēlētajiem dizaina idejām sociālajos tīklos vai ar citiem Houzz lietotājiem.

Houzz ir populāra platforma, kas sniedz iespējas gan mājas īpašniekiem, kas meklē dizaina idejas un preces, gan profesionāļiem, kas vēlas prezentēt savus darbus un piesaistīt jaunus klientus. Tas veicina interakciju un inspirāciju mājas projektiem.

**Reverb**: Reverb ir pazīstama nišas marketplace mūzikas instrumentiem un audio aprīkojumam. Tas ir populārs gan starp mūziķiem, gan mūzikas instrumentu veikaliem, kuri var pārdot savus produktus šajā specializētajā platformā. Reverb ir tiešsaistes platforma, kas specializējas mūzikas instrumentu tirdzniecībā un mūzikas aprīkojuma pārdošanā. Tā piedāvā plašu klāstu mūzikas instrumentu, ekipējuma un aksesuāru no dažādiem zīmoliem un individuālajiem pārdevējiem. Reverb ir īpaši populāra mūziķu, mūzikas veikalu un privāto pārdevēju vidū.[[11]](#footnote-10) Reverb piedāvā šādas galvenās funkcionalitātes e-komercijā:

* Produkta meklēšana un pārlūkošana: Reverb ļauj mūziķiem meklēt un pārlūkot plašu mūzikas instrumentu klāstu, tostarp ģitāras, bungas, klavieres, sitaminstrumentus un daudzus citus. Pircēji var izmantot filtrus, lai precīzi atlasītu instrumentus pēc kategorijas, zīmola, cenas utt.
* Pārdošana un pirkšana: Pārdevēji var izveidot savus veikalus Reverb platformā un pārdot savus mūzikas instrumentus un aprīkojumu. Pircēji var veikt pirkumus tieši no platformas, apskatīt detalizētus produktu aprakstus, skatīt fotogrāfijas un salīdzināt cenas no dažādiem pārdevējiem.
* Lietotāju atsauksmes un novērtējumi: Reverb nodrošina lietotāju atsauksmju un novērtējumu sistēmu, kas palīdz pircējiem veikt informētu izvēli un uzticēties konkrētiem pārdevējiem. Tas veicina uzticību un pircēju aizsardzību.
* Tirdzniecības sabiedrība un sociālais mijiedarbība: Reverb piedāvā iespēju dalīties ar savām mūzikas interesēm un pieredzi, pievienojoties kopienas grupām, diskusijām un forumiem. Tas veicina mijiedarbību starp mūziķiem, kā arī sniedz iespēju saņemt padomus un iedvesmu no citiem mūzikas entuziastiem.
* Starptautiska pieejamība: Reverb ir globāla platforma, kas ļauj mūziķiem un pircējiem no dažādām valstīm atrast un pārdot mūzikas instrumentus. Tas sniedz iespēju sasniegt plašāku auditoriju un veikt starptautiskas pārdošanas.

Reverb ir iecienīta platforma mūziķiem un mūzikas aprīkojuma entuziastiem, kas meklē dažādus mūzikas instrumentus, aprīkojumu un aksesuārus. Tas nodrošina ērtu un specializētu vide, kur mūziķi var atrast visu nepieciešamo vienuviet un mijiedarboties ar mūzikas kopienas biedriem.

**Tindie**: Tindie ir nišas marketplace, kas piedāvā elektronikas un DIY (Do-It-Yourself) produktus. Tas ir populārs starp elektronikas entuziastiem, kas vēlas iegādāties un pārdot unikālus elektronikas produktus un komponentus. Tindie ir tiešsaistes platforma, kas ļauj pārdevējiem piedāvāt un pārdot elektronikas komponentus, moduļus un mākslīgā intelekta izstrādes projektus. Tindie fokusējas uz radošiem un inovatīviem elektronikas produktiem, kas bieži ir izgatavoti ar rokām vai nelielos apjomos.[[12]](#footnote-11) Tindie piedāvā šādas galvenās funkcionalitātes e-komercijā:

* Produktu klāsta pārlūkošana: Tindie platformā ir pieejami dažādi elektronikas komponenti, sensori, mikroshēmas, moduļi un citi ar elektroniku saistīti produkti. Pircēji var meklēt un pārlūkot klāstu, izmantojot filtrus un kategorijas.
* Pārdošana un iepirkšanās: Uz Tindie platformas pārdevēji var izveidot savus veikalus un pārdot savus elektronikas produktus. Pircēji var veikt pirkumus tieši no platformas, apskatīt detalizētus produktu aprakstus, lasīt atsauksmes un salīdzināt cenas.
* Inovāciju atbalsts: Tindie sniedz iespēju sākuma līmeņa elektronikas projektu autoriem pārdot savus izstrādājumus un saņemt atbalstu no lielākas elektronikas kopienas. Tas veicina inovāciju attīstību un iespēju dalīties idejās un pieredzē ar līdzīgi domājošiem cilvēkiem.
* Palīdzība izstrādātājiem: Tindie nodrošina vairākus rīkus un resursus, kas atbalsta elektronikas projektu izstrādātājus. Tas ietver veikalu veidošanas rīkus, aprakstu veidošanas palīdzību un komunikācijas iespējas ar pircējiem.

Tindie ir populāra platforma elektronikas hobistiem, izstrādātājiem un mākslīgā intelekta entuziastiem, kas vēlas iegādāties un pārdot inovatīvus un radošus elektronikas produktus. Tas nodrošina specializētu vide, kur elektronikas projekti var atrast savu auditoriju un veicināt jaunrades attīstību.

**Notonthehighstreet**: Notonthehighstreet ir britu nišas marketplace, kas specializējas mākslinieciskiem, personalizētiem un rokdarbu izstrādājumiem. Tas ir populārs starp mazajiem uzņēmumiem un māksliniekiem, kuri vēlas sasniegt klientus, kas interesējas par unikāliem un personalizētiem produktiem. Notonthehighstreet ir tiešsaistes platforma, kas piedāvā unikālus un personalizētus dāvanu un rokdarbu produktus no neatkarīgiem pārdevējiem. Tā ir populāra galamērķa vieta, kur pircēji var atrast īpašas un oriģinālas dāvanas vai dekorācijas, kas izceļas no masu ražotās produkcijas.[[13]](#footnote-12) Notonthehighstreet piedāvā šādas galvenās funkcionalitātes e-komercijā:

* Dāvanu un produktu meklēšana: Platformā ir plašs klāsts produktu kategorijās, piemēram, dāvanas sievietēm, vīriešiem, bērniem, mājai un dārzam, kā arī dekorācijas un personiski pielāgotas dāvanas. Pircēji var meklēt un pārlūkot produktus, izmantojot filtrus un atslēgvārdus.
* Personalizācija: Notonthehighstreet piedāvā daudzus produktus, kas var tikt pielāgoti pēc individuāliem pircēju vēlējumiem, piemēram, gravējumiem, personalizētiem uzrakstiem vai pielāgotiem dizainiem. Tas ļauj pircējiem radīt unikālas dāvanas ar personisku pieskārienu.
* Māksinieku un mazā biznesa atbalsts: Platforma ir veltīta neatkarīgiem māksliniekiem, dizaineriem un mazajiem biznesiem, kuri piedāvā savas oriģinālās produkcijas un dāvanas. Tas sniedz iespēju šiem pārdevējiem sasniegt lielāku auditoriju un veicināt savu darbu.
* Atsauksmes un novērtējumi: Pircēji var lasīt un sniegt atsauksmes un novērtējumus par iegādātajiem produktiem un pārdevējiem. Tas palīdz citiem pircējiem veikt informētus pirkumu lēmumus un nodrošina uzticību platformas piedāvātajai produkcijai.
* Dāvanu ideju un iedvesmas avots: Notonthehighstreet ir arī populāra vieta, kur pircēji var atrast dāvanu idejas un iedvesmu, pārlūkojot kategorijiskus sarakstus ar populārākajiem dāvanu veidiem vai interesantām dāvanu koncepcijām.

Notonthehighstreet ir pazīstama platforma, kas pievēršas unikālu un personalizētu dāvanu meklētājiem, kā arī atbalsta neatkarīgos pārdevējus un māksliniekus. Tas nodrošina plašu produktu klāstu, kas atšķiras no masu ražošanas preču un sniedz iespēju atrast īpašas un radošas dāvanas.

**Poshmark**: Poshmark ir nišas marketplace, kas koncentrējas uz modei un apģērbu. Tas ļauj pārdotājiem un pircējiem dalīties ar modeļiem, apģērba aksesuāriem un citiem modei saistītiem produktiem. Poshmark ir tiešsaistes tirdzniecības platforma, kas specializējas preču un apģērbu pārdošanā. Tas ir vērstas uz jaunām un lietotām apģērbu, aksesuāru, apavu un citas modes preču pārdošanu starp privātpersonām.[[14]](#footnote-13) Poshmark piedāvā šādas galvenās funkcionalitātes e-komercijā:

* Pārdošana un iepirkšanās: Pārdevēji var izveidot savus veikalus Poshmark platformā, kur tie var piedāvāt savus preču klāstus un nosūtīt tos pircējiem. Pircēji var pārlūkot un meklēt preces, izmantot filtrus, kā arī veikt pirkumus tieši no platformas.
* Komunikācija un sarunu funkcijas: Poshmark nodrošina iespēju pārdevējiem un pircējiem komunicēt, uzdot jautājumus un vienoties par darījumu detaļām, izmantojot platformas iebūvētās sarunu funkcijas. Tas ļauj pircējiem saņemt papildu informāciju par produktiem un nodrošina komunikācijas kanālu starp pārdevējiem un pircējiem.
* Saziņa un kopienas funkcijas: Poshmark piedāvā iespēju dalīties ar saviem modei saistītiem interešu punktiem un pieredzi, pievienojoties kopienas grupām, atstājot komentārus un vērtējumus. Tas veicina savstarpējo mijiedarbību starp lietotājiem un sniedz iespēju iegūt padomus un iedvesmu no citiem modes entuziastiem.
* Piegāde un apdrošināšana: Poshmark piedāvā iespēju pārdevējiem izmantot platformas piegādes un apdrošināšanas pakalpojumus. Tas nodrošina ērtu un drošu piegādi, kā arī aizsargā pircējus no jebkādām problēmām vai nepilnībām, kas var rasties ar iegādātajiem produktiem.

Poshmark ir populāra platforma, kas piesaista gan pircējus, kas meklē unikālu un lietotu apģērbu un aksesuārus, gan arī pārdevējus, kas vēlas pārdot savas preces un izveidot savu modes biznesu. Tas piedāvā iespēju atjaunot garderobi, meklēt iedvesmu un dalīties modei saistītajā pieredzē ar lietotāju kopienas palīdzību.

1. Shopery *“What Is A Marketplace? Our understanding of multi-seller businesses”* Iegūts 17.05.2023 no <https://www.shopery.com/insights/what-is-a-marketplace> [↑](#footnote-ref-0)
2. SproutSocial *“Niche marketing”* Iegūts 17.05.2023 no <https://sproutsocial.com/glossary/niche-marketing/> [↑](#footnote-ref-1)
3. Indeed *“What is a marketplace? Benefits, importance and goals”* Iegūts 17.05.2023 no <https://uk.indeed.com/career-advice/career-development/what-is-a-marketplace> [↑](#footnote-ref-2)
4. Hubspot *“What is a Niche Market? Examples, Benefits & How to Find One”* Iegūts 17.05.2023 no <https://blog.hubspot.com/sales/niche-market> [↑](#footnote-ref-3)
5. Amazon *“About us”* Iegūts 20.05.2023 no <https://www.aboutamazon.com/about-us> [↑](#footnote-ref-4)
6. eBay *“About us”* Iegūts 20.05.2023 no <https://www.ebayinc.com/company/> [↑](#footnote-ref-5)
7. WSJ *“What is Alibaba?”* Iegūts 20.05.2023 no <https://graphics.wsj.com/alibaba/> [↑](#footnote-ref-6)
8. Etsy*“What is Etsy?”* Iegūts 20.05.2023 no <https://www.etsy.com/> [↑](#footnote-ref-7)
9. Walmart*“About”* Iegūts 20.05.2023 no <https://corporate.walmart.com/about> [↑](#footnote-ref-8)
10. Houzz*“About”* Iegūts 20.05.2023 no <https://www.houzz.com/aboutUs> [↑](#footnote-ref-9)
11. Tindie*“About”* Iegūts 20.05.2023 no <https://www.tindie.com/about/> [↑](#footnote-ref-10)
12. Reverb*“About”* Iegūts 20.05.2023 no <https://reverb.com/page/about> [↑](#footnote-ref-11)
13. Notonthehighstreet *“About”* Iegūts 20.05.2023 no https://www.notonthehighstreet.com/about/how-it-works [↑](#footnote-ref-12)
14. Poshmark *“About”* Iegūts 20.05.2023 no <https://poshmark.com/what_is_poshmark> [↑](#footnote-ref-13)