# Как запустить интернет-магазин и не разочароваться

Артём Бочков, КОМПАНИЯ «АМИРО»

# Сперва думайте о Бизнесе, а не о Сайте

- В интернет-магазине – сайт вопрос интересный, но далеко не единственный.
- Осознайте, ЧТО у вас за товар, КТО и ПОЧЕМУ его будет покупать у ВАС.
- Думайте, как найти поставщиков и как устроить логистику.

Купите «коробку» или возьмите в аренду ИМ,
чтобы легко закрыть все вопросы о сайте

# Проверяйте свои соображения тестами

- Статистика запросов wordstat.yandex.ru по вашей теме по регионам, куда вы планируете вести продажи.
- На $100 контекстной рекламы + самый простой сайт с минимальным ассортиментом и кнопкой КУПИТЬ.
- Проверьте CTR, грубо оцените конверсию, количество переходов.

Для тестов нужен минимальный сайт.
Аренда интернет-магазина обычно стоит 800-900 рублей в месяц

# Стартуйте быстро. Очень быстро

- Не тратьте месяцы на подготовку к старту проекта.
- Начинайте с малого. Если пойдет – нарастить функционал успеете всегда. Просто – НЕ ЗНАЧИТ плохо!
- Раньше стартуете – раньше получите отклик от окружающей среды: клиентов, поставщиков, конкурентов.
- Пока вы не стартовали – Вы двигаетесь вслепую, все ваши действия основаны на догадках.

Покупка «коробки» или аренда ИМ – способ быстро получить минимальный работающий продающий сайт

# Как в покере – не бойтесь вовремя сменить стол

- Размер рынка интернет-потребления в «милионниках» 10-20 раз меньше, чем в Москве.
- Региональному проекту найти место под солнцем СЛОЖНО, но МОЖНО (хотя и придется попотеть).
- Возможно, вынуждены будете несколько раз сменить ТОВАР, которым планируете торговать.
- Конкуренция тут тоже на порядок ниже, чем в Москве.

На коробке/аренде ИМ Вы потратите меньше денег
на эксперименты, пока будете нащупывать «свою» тему

# Нет «серебряной пули»

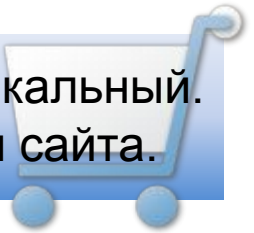
- Нет супер-фичи, которая обеспечит все продажи.
- В первые месяцы после старта не придумывайте СВОЙ функционал.
- Потратьте свое время на мысли о рекламе, ассортименте, организации повторных продаж.

Возьмите «коробочную» CMS или аренду – там уже есть **все** функции, которые нужны и начинающему ИМ, и на вырост

# Не в дизайне дело

- Хороший дизайн – это хорошо, но продаж не гарантирует.
- Ужасный дизайн, скорее всего, приведет к плохим продажам.
- На старте – не тратьте время и деньги на дизайн!
- Чтобы проверить концепцию и "въехать в тему" хватит даже стандартного шаблона с поправленным лого.

Стартуйте с шаблонным дизайном. Разбогатеете – закажите уникальный. На «коробке» дизайн можно перетянуть на 2-3 дня без остановки сайта.



# Встаньте на чужие плечи

- Хорошо, когда можно не изобретать велосипед, а использовать чужой опыт.
- Радуйтесь, у Вас есть такая возможность!
- Читайте книги, посещайте семинары

В коробке/SAAS учтен **опыт работы тысяч магазинов** из самых разных сфер, от небольших до обслуживающих тысячи покупок в сутки.

# Измеряйте

- Счетчики Google Analytics и Яндекс.Метрики.
- Обязательно отчеты по «Электронной коммерции».
- Решение на основе собранных данных, а не «по ощущениям»:
  - Покупайте трафик только из эффективных источников;
  - Продвигайте только эффективные товары;
  - Слушайте доклады и читайте статьи по веб-аналитике.
- ОЧЕНЬ «в среднем по больнице»: конверсия >=1% по целевому трафику для региона нормально, если меньше – надо что-то менять.

# Собираем всё вместе (и чуть-чуть считаем деньги)

- Тестирование темы
  - Контекстная реклама на 3000-5000 р.;
  - Аренда сайта – 890р;
  - 20% наиболее актуальных товаров (узнать у поставщиков);
- Более серьезные шаги
  - Домен – 600 р.;
  - Шаблонный дизайн + интеграция – 4000 + 4000 руб.;
  - Больше товаров;
  - Основные инвестиции в продвижение;

# Собираем всё вместе (и чуть-чуть считаем деньги) II

- Если «жизнь удалась»
  - Переход с аренды на «коробочное» решение – 12000-25000 р.;
  - Индивидуальный дизайн от 10000-60000 р. + интеграция 5000-60000 р.;
  - Расширение ассортимента, новые поставщики;
  - Новые территории для доставки;
  - Продвинутый функционал;
  - Оптимизация процессов, логистики, новые способы доставки и оплаты;

  …
  - Нет предела совершенству…

# Напоследок. Три вещи

- Корзина должна быть в правом верхнем углу! :)
- Не будет получаться – не унывайте: количество граблей, на которые надо наступить, для каждого отмерено свое!
- Читайте наш блог, там много интересного: amiro.ru/blog

Успехов
в интернет-коммерции!