UMI.CMS
СЕРДЦЕ ВАШЕГО САЙТА

Интернет-магазин: быстрый старт, минимальные затраты, максимальная прибыль

UMI.CMS
СЕРДЦЕ ВАШЕГО САЙТА

Оцениваем первоначальные данные

Пишем краткий ПЛАН, в котором планируем:

- -Бюджет
- -Сроки разработки сайта
- -Сроки запуска рекламной кампании

Планируем работу с поставщиками:

- -Наличие товаров на складе
- -Механизм отгрузки товара

Находим команду:

- -Руководитель магазина
- -Менеджер
- -Курьер/Курьерская служба

UMI.CMS
СЕРДЦЕ ВАШЕГО САЙТА

Выбираем платформу

-Аренда или коробка?

-Насколько сильно Вы будете зависеть от поставщика платформы?

-Как долго платформа на рынке, ищем успешные примеры внедрений.

-Есть ли бесплатная служба поддержки?

-Легко ли найти разработчика?

-Сравниваем стоимость

-Сравниваем наличие базовых модулей

-Возможность создание своих модулей- на вырост

UMI.CMS
СЕРДЦЕ ВАШЕГО САЙТА

Выбираем исполнителя

-Важно ли для Вас географическое местоположение исполнителя

-Вам нужен: исполнитель или учитель?

-Дешево не значит качественно!

-Оцениваем опыт исполнителя

-Сможет ли исполнитель предложить дальнейшее продвижение магазина?

UMI.CMS
СЕРДЦЕ ВАШЕГО САЙТА

Откуда мы будем брать первых клиентов?

Реклама	Скорость запуска	Стоимость одного клиента	Эффективность
Прайс-листы	5-14 дней	средняя	высокая
Контекстная реклам	1-3 дня	высокая	высокая
Электронные рассылки	от 2 дней	средняя	низкая
SEO	от 5 месяцев	очень низкая	высокая
Медийная реклама	от 7 дней	очень высокая	низкая
Сети партнёрских программ	от 30 дней	средняя	средняя
Купоны	от 30 дней	низкая	очень высокая
Клубы	от 40 дней	средняя	высокая

Прайс-листы

Задача: Прямые продажи

Плюсы:

-Относительно невысокая стоимость клика (поэтому, когда вы только создали интернет-магазин, вы размещаете свой прайс-ист в каталогах товаров);

-Приводим на карточку модели;

-Актуальная информация о ситуации на складе (вы загружаете xml-файл, и клиент видит актуальную информацию).

Основные площадки:

"Яндекс.Маркет";
Price.ru;
MixMarket.biz;
"Rambler-Покупки";
Torg.ru;
ABC.ru.

Контекстная реклама (площадки)

Задачи: нишевый брендинг, увеличение охвата.

Здесь основное – нужно обязательно отслеживать качество трафика и конверсию с этих площадок. Площадками мы увеличиваем охват и выполняем задачу нишевого брендинга. В этом случае задача прямых продаж – второстепенна. Контекстные площадки дают скорее медийный эффект.

Основные системы:

Рекламная сеть Яндекса;
Реклама на сайтах партнеров Бегуна;
Содержательная сеть Google;
Контекстные показы Rorer.

Электронные рассылки

Задачи: нишевый брендинг, *анонсирование акций.*

Плюсы следующие:

-Возможности детального таргетирования целевой аудитории (география, пол, возраст, род занятий);

-Разнообразие форматов рекламного носителя (листовка, баннер, текстовая строка)

Минусы:

Погрешность регистрационных данных подписчиков;
Охват исключительно подписчиков рассылок.

Сети партнёрских программ

Задачи: прямые продажи, увеличение охвата.

Плюсы следующие:

-Вы выплачиваете процент от продажи товара через партнёрскую сеть.

-Вы получаете доступ к огромному количеству сайтов-партнёров.

- Вы получаете удобный интерфейс для управления своими Партнерскими программами и четко отслеживаете их результаты.

Основные системы:

Миксмаркет
«Где Слон?»
SalesGenerator

Клубы

Задачи: прямые продажи, увеличение охвата.

Плюсы следующие:

-Вы выплачиваете процент от продажи товара через клуб.

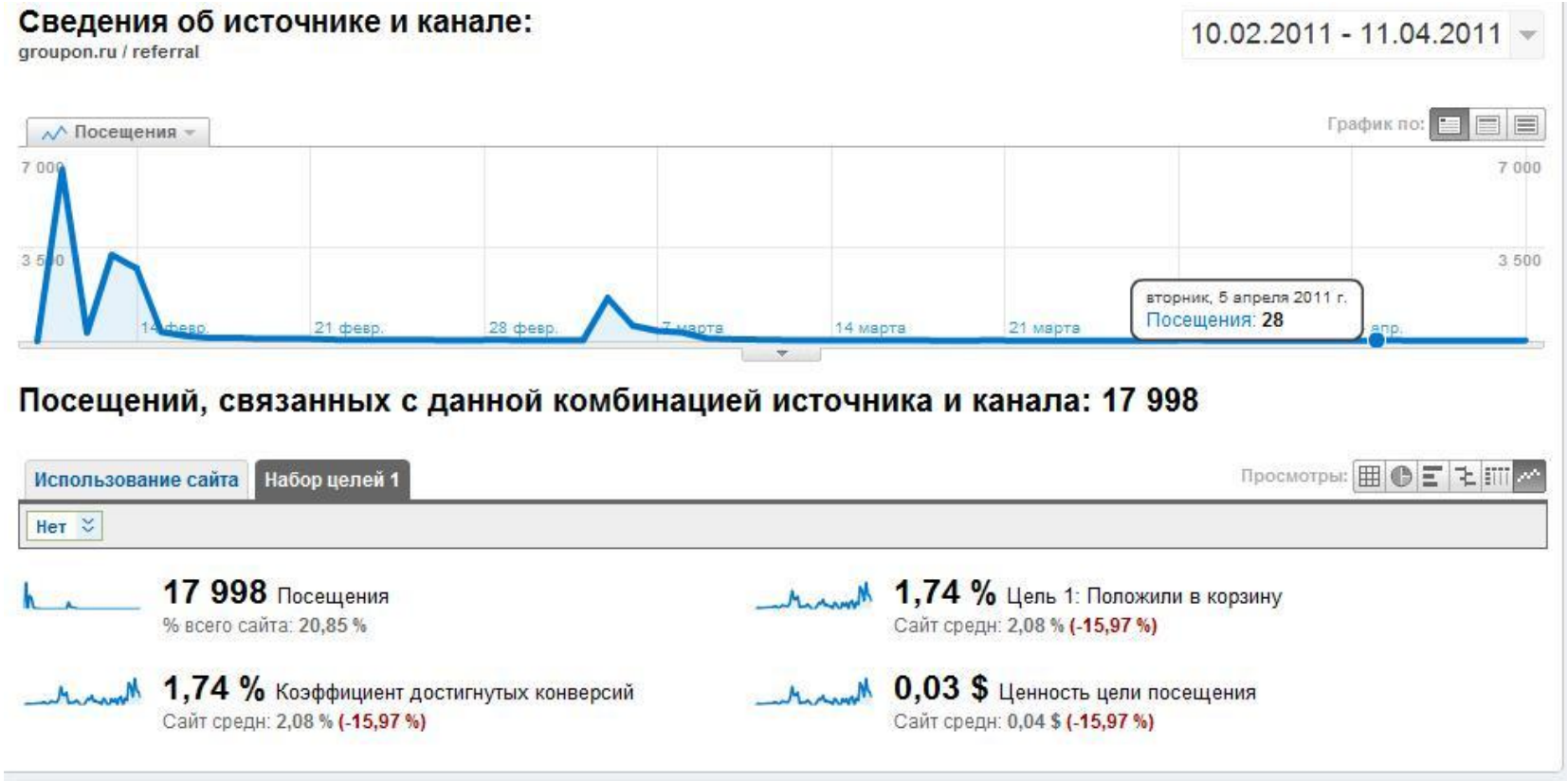
-Вы получаете возможность информировать аудиторию клуба- о распродажах и скидках.

Основные системы:

Много.ру
Связной-клуб
Клуб “Иль Де Боте”
Кукуруза

Купоны

Задачи: прямые продажи, *анонсирование акций*, увеличение охвата.



Основные системы:

Groupon.ru
BIGLION
КупиКупон

Подстраиваем сайт под рекламную кампанию

-Научитесь пользоваться системами анализа: Google Analytics и Яндекс.Метрика.

-Минимум раз в неделю отслеживайте конверсию с разных каналов продаж, если конверсия падает или низкая- ищите проблему.

-Не останавливайтесь на достигнутом и постоянно ищите новые источники привлечения посетителей.

Основная цель любого интернет-магазина – это повышение продаж.

UMI.CMS
СЕРДЦЕ ВАШЕГО САЙТА

УСПЕШНОГ
О БИЗНЕСА

2max.ru. Москва, Котельническая наб., 25/8.
+7 495 972 74 94. http://2max.ru+7 495 972 74
94. http://2max.ru info@2max.ru