

Интернет торговля в Беларуси. Сложно или может каждый?!

Простая презентация о простых
вещах ;)

Авторы

Шушкевич Леонид – владелец соб. Интернет магазина

Бородич Анна – специалист в юридических вопросах (интернет торговля)

С чего начать и что сделать:

- 1. Что продавать ?!
- 2. Интернет-магазин своими руками (бесплатные cms, обучающие видео, делаем сами и экономим) или сделать чужими руками.
- 3. Регистрация ИП: как, где, зачем, кому, куда, почему...Никто не укусит)
- 4. Юридические вопросы(налоги, приход,учет, расчет, расходы, доходы и тд)

...далее обо всем подробнее

11 вопросов, на которые необходимо ответить, прежде, чем начинать

- В чем заключается **истинная потребность** людей в товаре/услуге, которую мы предлагаем?
- **Кому** это надо? Кто принесет деньги? (Целевая аудитория)
- Поставить **Цель**, которую мы преследуем.
- Описать желаемый **Результат**.
- Определить **Критерии**, по которым мы узнаем, что результат достигнут.
- Определить **4 задачи** по достижению целей: **Рынок, Система, Персонал, Финансы**.
- Расписать все **этапы**, которые проходит потенциальный Клиент **от поиска до покупки**. (Главное преимущество - проще и удобнее. Как вариант - доставка напрямую от производителя к клиенту, т.е. укоротить цепочку посредников).
- Внимательно рассмотреть **технологический процесс**: время, которое проходит от момента получения заказа, и до выполнения заказа. Как можно оптимизировать технологический процесс?
- Как можно **сделать Клиентов Партнерами**? Например, дать клиенту возможность увидеть собственными глазами что с его заказом. Прозрачность. Это вызывает **доверие и уважение**.
- **Финансирование**: Как сделать так, чтобы **риски стремились к нулю** (т.е. вкладывать минимум денег или вообще ничего), но сохранить при этом хорошие показатели продаж?
- В чем заключается **“фишка (и)”** того, что мы предлагаем?

P.S. Важно: если проект в области, где вы впервые, то стоит ко всем вложениям прибавить 30-50%.

Примеры потребностей(на примере своего проекта)

- У людей, состоящих в браке, есть потребность в практичных украшениях “на каждый день”, вместо ювелирных украшений, для того чтобы исключить риск поломки, утраты, кражи и износа. Полноценные ювелирные украшения нужны в исключительных случаях.
- У людей есть потребность во внимании со стороны окружающих, потребность быть оригинальными, отличаться от других, проявлять свою индивидуальность, выделяться из толпы, стремиться к красоте, выглядеть стильно.
- У молодых людей (пар) есть потребность показать серьезность своих намерений путем ношения одинаковых (парных) колец или кулонов, для психологического, символического укрепления их союзов.

Кому это надо ?! Пример

- Предприниматели, бизнесмены, менеджеры, офисные работники, охранники, военные (срочники, контрактники, учащиеся на военных специальностях, преподаватели, офицеры), пожарники, милиционеры (дружинники, контрактники, учащиеся на специальностях, преподаватели, офицеры), рокеры, байкеры.

Как поставить цели?!

- Цель должна быть четкой (не как пацанчики со двора) – все что мы делаем – мы делаем с целью. Цель заработать – это не цель! Самый красивый пример – из фильма «Мирный воин» – «Нет более высокой цели, чем цель служить людям». Поставьте цель – как вы помогаете людям, как вы удовлетворяете их потребностям.

Желаемы результат

- Какова цель – таков и результат!
Опишите на листе бумаги результат которого вы хотите добиться в этом проекте. Результат вида – работает интернет магазин и все – вы не уверено думаете. Результат – империя по всему миру – подумайте – вы сами должны в это верить! Найдите золотую середину!

Критерии результата

- Напишите ваши критерии по которым вы поймете , что результат достигнут! Если результат Вашего проекта – успешный интернет магазин – так и пишете – работает успешный интернет магазин, с таким то количеством продаж, с такой то посещаемостью и тд.

Фишка вашего проекта!

- Если вы продаете то же, что и все, то для того чтобы стать успешнее других – придумайте фишку! Чем вы отличаетесь от других, что вы предлагаете клиентам, какие потребности вы удовлетворяете.
- Примеры: «Мы вам перезвоним», скидки именинникам, гравировка в подарок, вежливое отношение к клиенту(клиент – друг), и тд.

Что продавать:

- 1. То же что и все. (влезть туда где продавцов уже много, но придумать свою фишку)
- 2. Товара которого нет в Беларуси(много преимуществ, мало таких товаров)
- 3. Hand Made
- 4. Услуги
- И много много другого.

Интернет магазин своими руками

- Много простых и бесплатных cms для интернет магазинов. (prestashop, drupal, Ubercart , Joomla, Vartuemart и тд – их преимущества и недостатки)
- Вы сами управляете магазином и продажами (вам не надо платить программисту)
- Пример моего сайта сделанного мной Leff.by (я не программист, начинал с полного нуля)

Интернет магазин чужими руками

- Выгодно ли (расчет, расчет и только расчет)
- Окупаемость
- Потянете ли
- Сравнение предложения по изготовлению интернет магазинов
- Можно просто купить магазин на shop.by
- Анализ и запуск.

Регистрация ИП

- Просто (вся информация размещена на сайте minsk.gov.by)
- Нужно всего лишь фото, заявление и оплата за регистрацию (0,5 бв)
- Регистрируют за один день.

Регистрация в налоговой

- После регистрации ИП – все расскажут – купить книжку учета доходов и книгу проверок (продается в налоговой) – её регистрируют и все. Вы предприниматель

Регистрация домена

- Покупка домена и хостинга (к примеру сайт `hoster.by`) – Как , какой тариф.
- Регистрация в БелГИЭ – зачем, и как просто все это делается.
- Получение разрешения. (отмененная лицензия)
- Начало работы

Налоги

- Форма налогообложения – какую выбрать и почему. Как посчитать ?!
- Кто, за что и сколько должен платить?
- Налоговые льготы — как ими воспользоваться (льготы по единому налогу, льготы при уплате подоходного налога)

Юридические вопросы

- К чему и почему могут придраться ?!
- Проверки (как быть к ним готовым)
- Книга учета доходов
- Книга отзывов и предложения (зачем, как вести и как отчитываться)
- Таможенные декларации (если товар из-за границы)
- Выручка (какой банк, счета, как сдавать)
- Налоги (виды, как удобнее платить)