



# Бизнес-процессы в интернет-магазине

Владислав Флакс

Семинар «Интернет-магазин для начинающих»  
Днепропетровск, 12 августа 2009 года



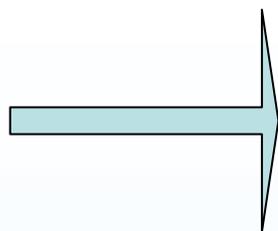
Яндекс

Google

hotline  
www.hotline.ua

Nadavi  
СРАВНЕНИЕ ЦЕН В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ

PRICE.UA



Интернет-магазин

## 1. Привлечение покупателей

Яндекс

Google

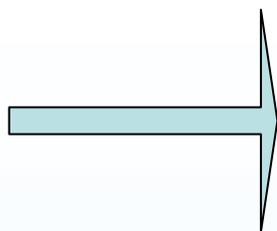
hotline  
www.hotline.ua

Nadavi  
СРАВНЕНИЕ ЦЕН В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ

PRICE.UA

promodo

UAMASTER  
e-marketing solutions



Интернет-магазин

## 1. Привлечение покупателей



Александр Колб: «Рекламные возможности Интернет на примере поискового продвижения сайта»



Владимир Возняк: «Современный интернет-магазин: взгляд со стороны сайта сравнения цен»



Владимир Моргун: «Как эффективно разместить рекламу магазина в торговой системе»

## 1. Привлечение покупателей



Ирина Медяная: «Быстрый рост продаж интернет-магазина на основе опыта Price.ua»



Сергей Петренко: «Контекстная реклама — короткий путь к покупателю»



Евгений Шевченко: «Бюджет интернет-магазина на онлайн-продвижение: делим по умному»

Основной показатель эффективности:

Стоимость привлеченного клиента

(затраты на рекламу / количество привлеченных клиентов)

Основной показатель эффективности:

Стоимость привлеченного клиента  
(затраты на рекламу / количество привлеченных клиентов)



Роман Вилявин: «Google Analytics — ключ к пониманию бизнеса»

Основной показатель эффективности:

### Конверсия

(покупатели / посетители)

На конверсию влияют:

- Качество траффика (вне влияния сайта)
- Востребованность товаров
- Удобство использование сайта
- Полнота информации о товарах
- Имидж и доверие к компании

Основной показатель эффективности:

Конверсия

(покупатели / посетители)



Сергей Приходько: От решения о запуске до первой продажи.  
Основные этапы запуска интернет-магазина

Процессы:

Согласование заказа с клиентом

Комплектация заказа

Доставка заказа

Прием оплаты

На конверсию влияют:

- Профессионализм сотрудников
- Налаженная логистика
- Автоматизация процессов



Процессы:

Согласование заказа с клиентом

Комплектация заказа

Доставка заказа

Прием оплаты



Вячеслав Черкашин: Надежный прием к оплате платежей через Visa/MasterCard и Webmoney в интернет-магазине



Дмитрий Лаппо: Доставка в интернет-магазине. Проблемы или конкурентное преимущество?

## 3. Обработка заказа



Галина Бакум: Правовое обеспечение интернет-магазина



# Спасибо за внимание

## Контакты

Владислав Флакс

(056) 372-88-46

[mail@owox.com](mailto:mail@owox.com)

[www.owox.com](http://www.owox.com)