

Практическая Электронная Коммерция  
Дистанционный курс

**Автомат Продаж**  
<http://automatsales.com>

Центр Делового Развития 3С  
<http://3cdr.com>

Санкт-Петербург

# Экономическое обоснование создания интернет представительства

Получение прибыли - первоочередная задача для любого бизнеса.

- прямые продажи через интернет
- косвенные продажи от привлечения в off-line
- продвижение товара, PR компании
- добавление новых услуг, организация технической поддержки и послепродажного обслуживания, улучшение бизнес-процессов, предоставление новых продуктов

# Оценка прибыли от прямых продаж через интернет

Чтобы оценить ее количественно нам понадобятся следующие показатели:

- Объем целевой аудитории;
- Посещаемость;
- Конверсия;
- Прибыль с транзакции;
- Уровень конкуренции;
- Стоимость доставки.

# Объем целевой аудитории

Количество потенциальных покупателей,  
заинтересованных в покупке.

Ключевые слова и выражения:

- Слова и выражения, характеризующие Ваш бизнес
- Список фраз, наиболее часто употребляемых вашими покупателями
- Фишки продукта
- Какими словами Ваш продукт ищут в интернете

# Как вычислить целевую аудиторию?

- Наиболее простой способ оценить количественно – воспользоваться открытой статистикой запросов ПОИСКОВЫХ СИСТЕМ:

<http://direct.yandex.ru>

<http://adstat.rambler.ru/wrds/>

<https://adwords.google.com/>

<http://stat.go.mail.ru/stats>

# Посещаемость

Количество посетителей в сутки Вашего сайта  
Для оценки ожидаемой посещаемости можно использовать имеющуюся в открытом доступе статистику конкурирующих сайтов, информацию рейтингах поисковых систем..

<http://top100.rambler.ru/top100/>

<http://top.mail.ru/Rating/>

Либо ориентироваться на ожидаемую прибыль!

# Конверсия

Коэффициент, определяющий соотношение между количеством продаж и количеством переходов на сайт.

Конверсия очень сильно зависит от качества привлеченной аудитории, от готовности купить именно Ваш продукт.

Для расчета можно брать усредненный коэффициент в 1-3%

# Уровень конкуренции

Уровень конкуренции определяет стоимость продвижения Интернет-ресурса.

Цена одного перехода на сайт прямо пропорциональна количеству конкурентов, так же использующих данный сервис для продвижения.

Наиболее просто оценить стоимость контекстной рекламы



Слово

Позиция и цена клика, у.е.

*Прогулочные коляски*

вход в спецразмещение	3.63
цена 1-го места	0.31
вход в гарантированные показы	0.27

*Детские коляски*

вход в спецразмещение	3.63
цена 1-го места	0.46
вход в гарантированные показы	0.12

*Магазин колясок*

вход в спецразмещение	3.63
цена 1-го места	0.47
вход в гарантированные показы	0.12

*Продажа колясок*

вход в спецразмещение	3.63
цена 1-го места	2.00
вход в гарантированные показы	0.11

*Коляски*

вход в спецразмещение	8.48
цена 1-го места	0.12
вход в гарантированные показы	0.12

*Коляски трансформеры*

вход в спецразмещение	3.63
цена 1-го места	0.11
вход в гарантированные показы	0.11

# Прибыль с транзакции

Прибыль с одной продажи.

**Прибыль с транзакции** зависит от торговой наценки конкретного типа товара и она определяется расчетом по каждому товару, каждого конкретного бизнеса.

**Стоимость доставки** в основном определяется тремя критериями:

- Дальностью перевозки;
- Габаритами и массой перевозимого товара;
- Условиями транспортировки.

# Расчет окупаемости

## Затраты:

- Стоимость сервисов (домен+хостинг+CMS+автоответчик)
- Стоимость обучения
- Стоимость Ваших трудозатрат – стоимость часа \* кол. часов
- Стоимость контекстной рекламы (определяется конкуренцией за запрос)
- Стоимость доставки (для физических товаров)

# Расчет окупаемости

## Доходы:

- Конверсия (количество покупок на количество просмотров) 1-3%
- Прибыль от одной продажи
- Косвенная прибыль

# Пример расчета прибыли

Посещаемость 500 посетителей в сутки

-300 с контекстной рекламы  $300 * 0,5 = 150$  у.е./мес

-200 за счет SEO и др. 200 у.е./мес

Рекламный бюджет 350 у.е. /мес

При Конверсии 3% Количество продаж 16 в день.

Прибыль с транзакции 100 у.е. - себестоимость доставки 20 у.е. = 80 у.е.

Таким образом получаем прибыль:

$80 \times 16 \times 30 - 350 = 38050$  у.е.

За пределами данного расчета постоянные издержки на офис, бухгалтерия, диспетчера, телефон и сайт для приёма заказов.

# Срок окупаемости

Смысл показателя можно выразить фразой "За какой срок я верну свои деньги?"

Сумму затрат на создание и продвижение делим на количество продаж умноженную на прибыль с одной продажи

В нашем примере:

- $(300 + 350) / (16 * 80) = 0,5$  мес

# Автомат продаж

- Инструмент для автоматизации продаж
- Работа только с целевой аудиторией, готовой к сделке
- Эффективные тексты
- Расширение списка клиентов
- Превращение разового клиента в постоянного
- Автоматизированная работа со своей целевой аудиторией

# Программа курса

- 1. Маркетинг.
- 2. Продающий текст.
- 3. Предпродажная подготовка.
- 4. Автоматизированный механизм оплаты и доставки.
- 5. Привлечение целевой аудитории.
- 6. Послепродажное обслуживание
- 7. Организация продающего пространства



# Что сделать?

1. Зарегистрироваться в рассылке на сайте <http://automatsales.com>
2. Решить вопросы с активацией сервисов (домен, конструктор сайтов, умные рассылки) и оплатить обучение.
3. Активно работать над своим проектом

**Работаем вместе в тесном контакте в течение месяца!**

Получаем:

1. Работающий ресурс по продаже Вашего продукта
2. Необходимые навыки по настройке
3. Практические знания по электронной коммерции



Пишите [infobon@gmail.com](mailto:infobon@gmail.com) звоните Skype bonsayspb