

Ольга Фомина

КАК СОЗДАТЬ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН?

Москва, 2017

УДК 339:004.738.5
ББК 39.973.202
Ф76

Фомина, О.
Ф76 Как создать Интернет-магазин? / О. Фомина. —
М. : РИПОЛ классик / T8RUGRAM, 2017. — 160 с.

ISBN 978-5-519-50786-8

Вы решили открыть свой интернет-магазин? Давно мечтали продавать товары через Интернет, но не знали, с чего начать? Эта книга ответит на все ваши вопросы и поможет разобраться в таком не простом, на первый взгляд, деле, как открытие собственного интернет-магазина. Вы узнаете, как правильно оформить и зарегистрировать сайт, разработать фирменный стиль, подчеркнув свою индивидуальность, организовать доставку, верно подобрать ассортимент, написать продающие тексты... Автор рассказывает и о том, как получать платежи через Интернет, освещает основные юридические аспекты электронной торговли. Доступное и простое изложение материала позволит максимально быстро начать успешно применять на практике советы, приведённые в книге, а истории успеха вдохновят вас на подвиги и вселят веру в себя. Выражение известного миллиардера звучит так: «Если вас нет в Интернете, значит, вас нет в бизнесе». Не теряйте время и деньги, поскольку уже сейчас в вашем распоряжении есть огромный ресурс и море возможностей. Ваши клиенты уже ждут вас!

УДК 339:004.738.5
ББК 39.973.202
BIC UTF
BISAC COM000000

Ранее книга выходила в другом оформлении

ISBN 978-5-519-50786-8

© ООО Группа Компаний
«РИПОЛ классик», 2013
© T8RUGRAM, оформление,
2017

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	5
ЧТО НУЖНО, ЧТОБЫ ОТКРЫТЬ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН	19
Формат интернет-магазина	23
Инвестиции	26
Ассортимент	26
Бестселлеры и аутсайдеры	28
Поставщики	30
О продаже бизнеса	30
ЗА ЧТО ПРИДЕТСЯ ЗАПЛАТИТЬ ПРИ ОТКРЫТИИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА	33
Регистрация ИП / ООО	36
Аренда офиса или склада	38
Бухгалтерия	41
Персонал и зарплата сотрудникам	42
Закупка товара	43
Разработка фирменного стиля	44
СОЗДАНИЕ И НАПОЛНЕНИЕ САЙТА	47
Выбор хостинга для интернет-магазина	57
Выбор CMS для интернет-магазина	59
Дизайн сайта	61
Программирование и верстка	62
Наполнение интернет-магазина	63
Фотографирование товаров	63
Наполнение сайта	64
СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ	71
Контрольно-кассовая машина	74
Платежные агрегаторы	78
Доставка	81
ПРОДВИЖЕНИЕ МАГАЗИНА, ИЛИ ОТКУДА ВЗЯТЬ КЛИЕНТОВ	89
SEO — поисковая оптимизация	91
Подбор ключевых слов для Google	92

ОЛЬГА ФОМИНА

Подбор ключевых слов для Яндекс	93
Подбор ключевых слов для Рамблер	94
Контекстная реклама	96
Прайсы	97
Медийная реклама	97
Тизеры.....	98
КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА	101
Широкий ассортимент.....	104
Удобство	105
Щедкость	107
МИФЫ ОБ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ.....	109
Миф 1. Создание онлайн-бизнеса — быстрый и простой процесс	111
Миф 2. Онлайн-бизнес может занимать несколько часов в день	111
Миф 3. Это легко	113
Миф 4. Нужны большие вложения	114
Миф 5. Нужно быть очень умным и обладать какими-то уникальными талантами, чтобы создать интернет-магазин	114
Миф 6. Много конкурентов	116
Миф 7. При ведении онлайн-бизнеса не нужно быть оригинальным, можно повторять за другими более успешными компаниями	116
ИСТОРИИ УСПЕХА.....	119
История первая. Wildberries, или Как мать троих детей создала самый популярный интернет-магазин в России.....	121
История вторая. София Аморузо и ее NastyGal — феномен в бизнесе и моде	131
История третья. «Ютинет», или Как интернет-магазин превратился в бизнес с оборотом в \$100 миллионов	143

ВВЕДЕНИЕ

Каждый день в сети появляются все новые интернет-магазины, они наперебой предлагают своим покупателям самые разные товары. И, наверное, многие, кто хоть раз являлся покупателем чего-либо через виртуальную сеть, задумывался: «А может и мне создать свой интернет-магазин?».

А ведь и правда — совершать покупки через интернет очень удобно. Прямо не выходя из дома можно приобретать все, что угодно, с доставкой на дом. Особенно нужны интернет-магазины тем, кто целыми днями пропадает на работе, сидит с ребенком или просто не любит стоять в очередях, а таких людей — большинство! А значит, среди них есть ваши потенциальные клиенты!

Только представьте себе — это выход на новый рынок для реализации своих товаров или услуг. В виртуальном пространстве ваша аудитория не будет ограничиваться только каким-то определенным городом или регионом. Вы запросто можете предлагать свои товары по всей России или даже по всему миру. И это без особо больших затрат как это было бы с обычными розничными магазинами для которых нужны серьезные финансовые вливания.

Почему покупатель сегодня выбирает покупки в «один клик» а не поход в магазин, да-

же если он находится за углом? Все просто это не только удобно (покупки с доставкой, а во многих интернет-магазинах еще и привезут заказанный товар в течение нескольких часов) но и выгодно! А люди любят экономить! И если есть такая возможность, то они сделают это с удовольствием и выбор падет, конечно, в пользу виртуального приобретения, чем переплаты в розничной сети за углом. Возьмем в качестве примера известный портал, торгующий обувью. Его покупатели — миллионы людей по всей России. Почему они выбирают этот сайт? Да потому что цены там ниже! А почему цены ниже? Потому что не нужно платить аренду за магазины, потраченную электроэнергию, и зарплату целой армии персонала! Зато можно запросто устраивать скидки в 70% и различные акции. И при этом получать отличную прибыль.

Интернет дает прекрасную возможность для многих продавцов, производителей услуг и товаров обойти традиционную розничную продажу. Возьмем, к примеру, поставщиков неких специализированных продуктов — в сети они легче и быстрее налаживают взаимоотношения со своими потенциальными покупателями. Потому что в отличие от той же рекламы в СМИ (ТВ, радио, пресса) реклама в

Интернет является более гибкой. И не требует от производителя большого бюджета, но при этом позволяет точно отслеживать результативность. А если продукция реализуется еще и в магазинах, у производителя появляется еще одна возможность продвижения и популяризации своей продукции через виртуальную сеть: размещая крупно адреса и названия своих сайтов на упаковках товаров.

Еще раз вернемся к тому, что ежегодно цены на коммерческую и торговую недвижимость (продажа и аренда) в России растут. И сами вынуждают предпринимателей находить новые пути развития своего бизнеса. Когда вы занимаетесь традиционной розничной торговлей, то хотите вы того или нет, она крепко привязана к месту. И, разумеется, все лучшее места уже заняты, а получить более-менее хорошие территориально расположенные участки и хорошие помещения для магазина часто трудно. Особенно это касается небольших компаний и независимых предпринимателей, которые только начинают осваивать рынок. Сетевые крупные компании уже давно закрепили за собой все «лакомые» места для торговли, и при необходимости расширения своего бизнеса они первые получают нужный участок. Вот так и появляются новые реше-

ния. Интернет-торговля — гораздо проще и легче. Ведь территориально ее опорные точки могут находиться где угодно.

Но есть еще и человеческий фактор — в покупательской среде произошли серьезные изменения. Сейчас у большинства появились компьютеры и интернет. Цены на подключение домашнего интернета стали гораздо доступнее. И потому выделенные линии появились практически у каждой второй семьи.

Молодые люди особенно часто прибегают к помощи сети интернет. Если необходимо что-то найти (например, салон красоты, курсы английского языка, фитнес-центр, магазин, косметическое средство и т.п.). В отличие от представителей старшего поколения, которые, в большинстве случаев, покупают газеты с объявлениями или используют толстые справочники. Тот, кто научился пользоваться компьютером (а таких сейчас подавляющее большинство), «древние» способы вроде тех, что описаны выше, уже даже не придут в голову. То, что нужно найти, просто вбивается в поисковую строку в Yandex, Google, Rambler или в другой системе поиска и результаты появляются всего через несколько секунд и не надо тащиться ни в какой киоск — искомое найдено.