

Денис Рогачёв

ПРИБЫЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

ЗА ОДИН ДЕНЬ



ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС

Денис Рогачев

**Прибыльный интернет-магазин
за один день. Практический курс**

«Издательские решения»

Рогачев Д.

Прибыльный интернет-магазин за один день. Практический курс /
Д. Рогачев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-935644-4

Ещё читая эту книгу, вы сможете открыть свой интернет-магазин. А прочитав её, вы будете знать, как действовать дальше. Почему начинают многие, а получается у единиц? Почему одни потеряли кучу денег, а другие — заработали? Вы-то хотите заработать? Мы пройдем с вами простыми шагами «за руку», посмотрим и попробуем, узнаем и научимся. Вместе мы сделаем простую и надёжную «машину». Когда она заработает, можете делать с ней все, что угодно. А сейчас главное — правильно начать. Приступаем.

ISBN 978-5-44-935644-4

© Рогачев Д.
© Издательские решения

Содержание

План книги	8
БЫСТРЕНЬКО ВХОДИМ В КУРС ДЕЛА	9
ГЛАВНЫЕ ПРИЧИНЫ НЕУДАЧНЫХ СТАРТОВ и	11
1. Мысли о создании сайта, а не о продажах	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Прибыльный интернет-магазин за один день

Практический курс

Денис Рогачев

*Пошаговая инструкция, с которой
справится даже начинающий*

© Денис Рогачев, 2018

ISBN 978-5-4493-5644-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Ещё читая эту книгу, вы сможете открыть свой интернет-магазин. А прочитав её, вы будете знать как действовать дальше. Почему начинают многие, а получается у единиц? Почему одни потеряли кучу денег, а другие заработали?

Вы-то хотите заработать?

Если вы:

- мечтаете о дополнительном доходе;
- хотите больше путешествовать;
- устали от наемной работы;
- любите делать что-то – вяжете, плетёте, рисуете;
- хотите самореализоваться;
- хотите освоить новую профессию, а денег на обучение нет, то моё предложение для вас!

Мы пройдем с вами простыми шагами «за руку», посмотрим и попробуем, узнаем и научимся.

Вместе мы сделаем простую и надёжную «машину». Когда она заработает, можете делать с ней все что угодно. А сейчас главное – правильно начать. Приступаем.

Крик из зала:

– я никогда этого не делал и боюсь, что ничего не получится!!!

Даже если вы никогда этого не делали, не пугайтесь! Я помог уже более полутора тысяч человек и все они смогли создать свои интернет-магазины (об этом подробнее я напишу дальше), поэтому и вы сможете на 100%!

Почувствуйте себя в роли предпринимателя, интернет-бизнесмена и начните действовать прямо сейчас, двигаясь по страницам этой книги. Переходя от главы к главе вы будете узнавать как работает бизнес в интернете и ощущать себя его частью. А если начнёте выполнять про-

стые действия, описанные здесь, то уже к концу книги сможете запустить свой первый интернет-бизнес!

Интересно? Хочется попробовать?

Вот вам немного подбадривающих фактов – некоторое время назад я работал над созданием сайта, на котором люди могли просто «включить» себе готовый интернет-магазин. Оставалось только наполнить его товарами.

Этот сайт я создавал по заказу одной компании, занимавшейся обучением людей бизнесу в интернете, а потом продолжил там работать и работал два с лишним года в отделе помощи клиентам.

Компания запускала обучение каждые два-три месяца. Каждый раз приходили 400—500 человек. За первый год работы это более 1500 человек, которые создавали свои собственные магазины, а некоторые сразу по 2—3 магазина. И у всех, конечно же, были одни и те же вопросы.

Так что, работая более двух лет, я не только поднаторел в создании магазинов, но и увидел почему одни магазины работают и развиваются, а другие забрасываются. Некоторые успешные магазины я поддерживаю и обслуживаю по сей день.

Если вы уже готовы начать действовать и получать дополнительный доход, тогда – вперед! Обещаю писать по существу – что делать и как делать. Простыми понятными словами. Почему у одних получается, а у других нет? Как сделать, чтобы получилось у вас.

Если при прочтении этой книги возникнет вопрос, что-то будет непонятным – сразу задайте его мне: <http://kprostomu.ru/vopros> – понимание материала – это залог успеха!

Зал зашумел:

– я не знаю что продавать и где брать товар

В этой книге мы как раз будем рассматривать различные варианты торговли, какой брать товар и как искать поставщика. Выберите подходящий вам способ. А лучше сразу несколько способов пробовать – запускайте сразу несколько интернет-магазинов – это же программа, ее можно копировать!

– на все это надо много денег!

Начать свой бизнес можно по-разному. На интернет-магазин можно потратить огромные деньги и не суметь его раскрутить. А можно взять готовые, проверенные варианты – недорогие и даже бесплатные. Дешевые варианты вовсе не плохи, они просто слишком универсальные. Но в этом их преимущество, а вам надо просто знать где их взять и как использовать. В этой книге мы и разберем эти вопросы.

– я хочу все сделать сам, но чтобы магазин потом заполняла товарами и оформляла заказы моя тётюшка – получится её научить, не сложно ли это?

Обслуживание сайта магазина должно быть не сложнее создания текстового документа в редакторе. В книге будут предлагаться как раз самые простые способы.

– а я могу только с телефона или планшета читать книгу и что-то делать, пока укладываю ребенка. Как мне быть?

Эта книга есть в бумажном и электронном вариантах. Всё что написано в книге, можно сделать и с телефона, независимо от того, в каком варианте вы её читаете. К тому же в книге предлагаются готовые решения. Просто выбирайте их.

Примечание: Если хотите бумажную книгу, то заказать её можно здесь: <http://kprostomu.ru/zakaz-knigi>

План книги

Быстренько входим в курс дела.
Какие способы продаж есть в интернете.
Главные причины неудачных стартов и когда «деньги на ветер».
Изобретателям велосипедов посвящается.
Как сделать магазин и сколько это стоит. А можно бесплатно?
Где брать товары и поставщиков.
Подытожим: как начать просто, быстро и недорого.
Раз все так хорошо, то почему у многих не получилось?

Хватит читать, пора продавать!
Выбираем и проверяем специализацию: находим свою нишу.
Структура успешного магазина.
Новые словечки – хостинг, домен, движок.
Магазин – арендованный или собственный. Сделайте сейчас.
Ваша новая профессия – магазины на заказ.
Раскрутка магазина и как продавать, если не продается.
Советы, хитрости, технологии и идеи.
Библиотека.
Словарик терминов и определений.

Чтобы чтение книги не стало самоцелью, делайте сразу то, что рекомендуется.

В тексте будут размещаться фразы, помеченные смайликом – :) – такие фразы распечатывайте и приклейте на холодильник или на стенах туалета, чтобы постоянно их вспоминать и не упустить возможность действовать.

Я серьезно.

* В конце книги есть словарик терминов.

Если вам встретится незнакомое слово – посмотрите словарик, скорее всего этот термин там описан :)

БЫСТРЕНЬКО ВХОДИМ В КУРС ДЕЛА КАКИЕ СПОСОБЫ ПРОДАЖИ ЕСТЬ В ИНТЕРНЕТЕ

В интернете товары и услуги можно продавать различными способами.

Можно открыть стандартный интернет-магазин, разместить на нем товары, рекламировать и продавать. А можно создать группу в социальной сети и там размещать информацию о своем товаре. Можно сделать продающую страницу – «лендинг» и торговать с нее. Так что выбрать? Чем отличаются эти способы?

Разберем «по полочкам».

Интернет-магазин — это сайт с богатым функционалом – есть каталог продукции, организована возможность набирать товары «в корзину», возможность сделать заказ и оплатить его. Организован учет товаров на складе, расчет стоимости доставки, организована работа с акциями, купонами и так далее. Подробнее о функционале интернет-магазина будем говорить в соответствующей главе этой книги.

Если у вас большой ассортимент товаров, то конечно выбирайте интернет-магазин.

Он удобен тем, что можно по рубрикам удобно разместить товар, и хорошо выстраивается продающая часть – описание, отзывы, «с этим товаром покупают», быстрый заказ и так далее.

Продающая страница (лендинг) – выбирайте, если у вас 2—3 похожих товара или услуги.

Например, вы продаете только шкаф-купе от одного производителя и у этого шкафа есть 2—3 варианта.

В этом случае каталог товаров не нужен. Заказы будут однотипными и можно обойтись простой формой заявки с сайта, а стоимость доставки рассчитывать вручную.

Хорошо выстраивается продающая часть, потому что вся страница целиком направлена на продажу конкретного товара – все отзывы, видео-обзоры, доводы – все про конкретный товар.

Группа или публичная страница **в социальной сети** (VK, Одноклассники, Facebook, Instagram, YouTube) – в социальных сетях люди любят искать информацию и легко приходят в вашу группу и просматривают ваши товары, поэтому там можно хорошо прорекламироваться.

Однако, соц. сети не обеспечивают работу с заказами – придется все записывать и отслеживать вручную. Не принимают оплату.

Также, трудно выстроить продающую часть – мало функционала. Вы не сможете сделать **UpSale** («повышение продаж» или «сопутствующие продажи») – то есть предложить покупателю ещё товары к уже выбранному. Например, если покупают удочку, то хорошо предложить леску и поплавки, а к шкафу – подсветку по акции – такие предложения существенно увеличивают продажи!

*:) **UpSale** (сопутствующие товары) – это техника, которая позволяет продать покупателю товаров на сумму большую, чем он планировал потратить*

Ещё персональный сайт легче рекламировать и отслеживать эффективность рекламы. А этот момент особенно начинает волновать продавца, если продажи сразу не пошли:)

Поэтому я рекомендую открывать либо магазин, либо продающую страницу, а группу в соц. сетях обязательно создавать тоже, но использовать ее для привлечения клиентов и рекламы своего сайта.

Как использовать соц. сети мы рассмотрим в главе «Советы, хитрости, идеи».

ГЛАВНЫЕ ПРИЧИНЫ НЕУДАЧНЫХ СТАРТОВ И КОГДА «ДЕНЬГИ НА ВЕТЕР»

Работая в техподдержке и обслуживая тысячи интернет-магазинов я видел изо дня в день одни и те же проблемы пользователей. Но у одних бизнес начинал развиваться, а у других стоял на месте, пока его не бросали.

Так в чем же причина?

Я стал записывать и систематизировать вопросы пользователей и их действия после консультаций на обучающих курсах.

И оказалось что есть всего несколько причин из-за которых бизнес либо развивается, либо нет!

Давайте рассмотрим эти причины.

Начнем по порядку. Обычно более 90% начинающих интернет-предпринимателей усложняют себе жизнь в следующей последовательности.

1. Мысли о создании сайта, а не о продажах

Практически всегда начинающие интернет-предприниматели, задумав «создать интернет-магазин», начинают именно думать как его «создавать». Идут в веб-студии, чтобы заказать сайт или начинают искать как это сделать подешевле или самому. Вроде бы логичные шаги. Однако, это как открыть бизнес, начав с наклейки обоев в офисе.

Пока у вас ничего нет – ни проверенной «ниши», ни поставщика, ни плана продаж, веб-студия не сможет вам предложить ничего конкретного – только стандартные функции магазина. И «уникальный дизайн», о котором пойдет речь в следующем пункте. За стандартные функции и дизайн с вас возьмут кучку денег. А вам, может быть, половина этих функций и не нужна вовсе. Зато будут нужны другие функции, которые придется дозаказывать или переделывать сайт.

Пока не пошли продажи, сайт вы можете только придумывать.

Вы можете придумать идею, которая покажется вам гениальной. Возможно так оно и есть. И кинувшись в разработку сайта, наймете специалистов, которые создадут вам супер-сайт. Но после создания сайта его нужно развивать, раскручивать, обновлять, а на это, оказывается, уже нет времени и сил.

Так вместо того, чтобы заказывать сайт и придумывать возможности интернет-магазина, лучше подумать как преподнести товар, как выделиться среди конкурентов, как сделать чтобы захотели купить у вас и где найти поставщика!

В ходе развития бизнеса сайт **в любом случае живет, растет и меняется**, приспосабливается под ваши текущие задачи! Если сайт был разработан дорогой и сложный – то переделка его тоже будет дорогая и сложная.

:) Когда бизнес прёт – сайт живет, растет и меняется.

И наоборот – с остолбеневшим сайтом будет стоять и бизнес.

Пример 1.

Задуман сайт – большой форум для мамочек. Были устные договоренности с разными людьми о том, что они будут писать статьи и вести рубрики форума. Основной идеей сайта была организация общения по интересам для мам, которые сидят дома с детьми и хотят их развивать. В качестве источника заработка, как один из **неосновных** разделов, был задуман интернет-магазин.

Для сайта был трепетно разработан дизайн, где утверждалась каждая тень и загогулина.

Была разработана структура страниц сайта и структура форума, определены разделы и темы.

И вот здесь закралась ошибочка...

Во время создания сайта ничего не делалось для реализации его главной задачи – организации «места встречи» и общения мамочек. Не писались статьи. Не готовились беседы на форуме. Казалось, что ведущих форума много и у всех есть уйма информации – когда сделают сайт, они просто допишут свои статьи и разместят.

А вот для второстепенной задачи сайта – сопутствующего интернет-магазина – были сфотографированы готовые товары, закуплены материалы, продуманы новые модели товара и так далее.

В итоге, к моменту создания сайта вся структура, все страницы оказались пустыми. Заполнен только раздел интернет-магазина, а это был второстепенный раздел и сайт нельзя было запускать в работу таким пустым.

Ведущие форумов вдруг оказались заняты и не могли в это время написать статьи, и сайт стал переделываться под интернет-магазин. Что повлекло изменения в структуре и в дизайне.

Все стало выглядеть не так как планировалось. Было потрачено на все это много времени и сил. А также денег. И когда решили просто работать с интернет-магазином, оказалось что «запал пропал», денег на раскрутку уже не осталось.

Пример 2.

Опытный предприниматель решил создать не просто интернет-магазин, а целый «рынок» – большой интернет-магазин, объединяющий все виды товаров – и продукты питания, и мебель, и оргтехнику, и стройматериалы – все, что продается в городе. Хотел привлечь на свой сайт ведущие магазины города и организовать продажу их товаров через интернет на своем сайте. С приемом оплаты и доставкой товара на дом покупателю.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.