

iBusiness  




К. Акила, А. Еремеевский

# ИНТЕРНЕТ- МАГАЗИН С НУЛЯ

Полное  
пошаговое  
руководство



іБизнес

Кристиан Акила

**Интернет-магазин с нуля.  
Полное пошаговое руководство**

«Питер»

2013

**Акила К.**

Интернет-магазин с нуля. Полное пошаговое руководство /  
К. Акила — «Питер», 2013 — (iБизнес)

Пошаговый план по созданию своего интернет-магазина с нуля. Вы узнаете, как протестировать нишу, выбрать аудиторию, товары и поставщиков будущего магазина, как подобрать доменное имя, хостинговую компанию и разработать структуру и дизайн сайта, которые будут удобны и клиентам и вам, организовать платежную систему. Отдельная глава посвящена методам привлечения новых клиентов. Материал представлен максимально просто – так, что его смогут понять и использовать читатели, которые никогда этим вопросом не занимались. Рекомендуется всем, кто хочет создать свой онлайн-магазин. Использовать как руководство к действию!

© Акила К., 2013

© Питер, 2013

# Содержание

Глава 1	6
Онлайн-бизнес и его преимущества	7
Двигатель процесса	8
Свобода и бизнес: как путешествовать и при этом зарабатывать	9
Мифы об открытии своего магазина	10
Глава 2	12
Метод № 1. Открытие магазина со своим складом	13
Конец ознакомительного фрагмента.	14

# **Кристиан Акила, Артем Еремеевский**

## **Интернет-магазин с нуля:**

### **Полное пошаговое руководство**

Находясь в поиске своего дела, многие приходят к идее создания собственного интернет-магазина. Это достаточно удобный вид бизнеса, позволяющий сократить большинство статей расходов, выгодный и перспективный на развивающемся российском рынке.

Однако создавая свой магазин, большая часть предпринимателей делает это как получится, вслепую. Люди даже не догадываются, что есть лучшие варианты создания, которые либо сразу, либо по прошествии некоторого времени окажутся наиболее выгодными.

Большинство литературы и обучающих материалов либо основано на теории, либо изложено достаточно сухо и применимо лишь отчасти. Мало кто готов делиться настоящими знаниями, полученными на собственном опыте и личных ошибках, поэтому так непросто найти именно то руководство, которое действительно поможет создать успешный бизнес.

В своей книге мы, Кристиан Акила и Артем Еремеевский, даем пошаговые рекомендации по созданию своего интернет-магазина, по выбору поставщиков и аутсорсинг-компаний. Также мы собрали рецепты запуска своего интернет-магазина от лучших экспертов на этом рынке, что позволит вам выявить самую суть и открыть свой бизнес в Интернете.

Почему-то считается (и многие действительно в этом уверены), что существует единственный вариант продажи: закупка у поставщика и отгрузка товара со своего склада клиенту. И мало кто задумывается, действительно ли все это так. Продажи со склада – это лишь один из вариантов работы интернет-магазина. На самом деле есть и другие, не менее выгодные варианты.

Мы предусмотрительно затронули все важнейшие аспекты, с которыми предстоит столкнуться при создании интернет-магазина, предложили наилучшие решения множества возникающих у новичков вопросов и проблем и даже рассказали некоторые секреты, которые изначально создают отличную перспективу вашему интернет-магазину.

Для упрощения нашего рассказа и облегчения восприятия мы решили написать книгу от первого лица. Далее речь пойдет от лица Кристиана.

## **Глава 1**

# **Введение в электронную коммерцию**

Я не являюсь большим сторонником собственного бизнеса в офлайне и считаю, что бизнес должен работать на владельца, а не наоборот. По опыту моих знакомых и друзей, которые уже не первый год занимаются бизнесом, могу сказать, что у них совершенно нет времени на себя. Они не могут отдохнуть, заболеть или уехать куда-нибудь на долгое время. Потому что как только они это сделают, их бизнес начинает лихорадить. Сотрудники отлынивают, болеют, воруют, совершают много ошибок, начинают пропадать клиенты, и весь бизнес летит под откос.

Все это не дает владельцу своего бизнеса расслабиться ни на минуту. Каждый день нужно решать новые проблемы, предотвращать новые катаклизмы. Тем, кто хоть раз занимался своим бизнесом, знакома эта ситуация...

Многие предприниматели готовы работать над своим бизнесом сутки напролет, но готов ли бизнес работать на этих предпринимателей?

Получается, что мы становимся заложниками своего же детища, и с его ростом выходит, что работать приходится все больше и больше.

## Онлайн-бизнес и его преимущества

Онлайн-бизнес при правильной его настройке позволяет наладить процессы таким образом, что все действия будут контролироваться исключительно через Интернет. Именно Интернет дает мобильность и позволяет работать там, где в определенный момент времени находится владелец бизнеса, а не наоборот. Дела можно вести откуда угодно, с обычного компьютера или ноутбука, имеющего выход в Интернет.



### Пример из жизни

*Когда я в своем интернет-магазине работал за всех сразу – был директором, курьером, менеджером, бухгалтером, – я понял, что так долго не смогу. В этот момент было принято решение отдать все на аутсорсинг и заняться стратегически важными делами. Это было одно из самых правильных на тот момент решений. Оно позволило удвоить доход за следующие шесть месяцев и заняться развитием бизнеса.*

Естественно, онлайн-бизнес – это новые возможности, новые перспективы в жизни. Например, если брать во внимание США, то там довольно много жителей, спокойно работающих в Интернете, успешно ведущих свой бизнес, еще какую-то деятельность, и им не нужно каждый день ходить на работу в офис. Только представьте: у этих людей нет необходимости вставать ни свет ни заря, они не получают штрафы за опоздание на рабочее место на пятьдесят минут, не ждут с нетерпением окончания рабочего дня, не жаждут скорейшего приближения выходных, чтобы заняться тем, чем хочется, – они могут делать это в любой момент!

Однако в России в подобном случае возникает следующая ситуация: никто вокруг не понимает, кем ты работаешь, чем занимаешься и как зарабатываешь себе на жизнь. Например, мои многие знакомые и друзья до сих пор не знают, чем я занимаюсь.

Большинство воспринимает Интернет не как способ зарабатывать, не как способ получить деньги, а как средство поиграть, пообщаться в социальных сетях (посидеть в «ВКонтакте», на «Одноклассниках», написать сотое за день письмо другу); многих затягивают различные приложения, игры и т. д. Рыбок покормить, огород засеять... Еще бы этот урожай желудок наполнил, когда есть хочется...

Преимущества онлайн-бизнеса – это новые возможности и новый стиль жизни. Можно путешествовать и жить там, где вам хочется.

Если другие это делают, то почему не можете вы? Просто кто-то не верит в это, кто-то думает, что для этого нужно очень долго и упорно работать, либо, как у нас привыкли говорить «пока не своровал, не разбогатеешь и не получишь то, чего хочешь». Многие думают, что если твой сосед покупает новый «Бентли», то он чего-то где-то своровал, кого-то ограбил или как минимум у него родственник оказался богатым и наследство оставил («Повезло же гаду!»).

## Двигатель процесса

Пока нас все в этой жизни устраивает, ничего в ней не изменится. Но как только мы видим цель – появляется мотивация к действию, и тут начинается самое интересное. Для меня мотиватором была моя дочь – именно когда она родилась, я бросил свою работу и начал заниматься бизнесом.

Моей зарплаты мало на что хватало, и я не видел никаких перспектив для себя, так как не имел высшего образования или каких-то навыков, продвигающих по карьерной лестнице.

Если бы не это решение, я, скорее всего, так и продолжил бы трудиться на обычной работе, получая небольшую зарплату.

На одном из своих семинаров я делал опрос среди слушателей, звучал он примерно так: «Почему вы хотите открыть свой интернет-магазин?»

### **И вот что многие участники мне ответили:**

- ✓ Проще начать бизнес, чем в офлайне.
- ✓ Есть возможность самореализации.
- ✓ Автоматизация рутинных процессов.
- ✓ Нет желания выходить на работу из декрета.
- ✓ Надоело работать на дядю и отвечать за все.
- ✓ Чтобы больше времени оставалось на семью.
- ✓ Желание показать близким, что деньги есть и в Интернете.
- ✓ Чтобы достроить дом.
- ✓ Бизнес есть бизнес, надоело работать.
- ✓ Хочется заняться своим делом.
- ✓ Хочется лучшей жизни.
- ✓ Хочется больше денег.
- ✓ Чтобы заниматься любимым делом.
- ✓ Желание зарабатывать деньги в интересном для себя направлении.
- ✓ Чтобы получить больше возможностей.
- ✓ Для зарабатывания денег.
- ✓ Чтобы была возможность продавать двадцать четыре часа в сутки.

Прежде чем начать любой свой тренинг или семинар, я всегда спрашиваю людей: «Зачем вам это?» Я считаю, что это самый важный вопрос, на который должен ответить каждый, кто стремится к успеху. Ответы бывают разные, и зачастую, конечно же, это деньги...

Но в любом случае деньги уйдут на что-то, и основополагающие цели могут звучать подобным образом:

- ✓ Быть свободным.
- ✓ Путешествовать.
- ✓ Уделять больше времени семье.

Это самые основные мотивы, которые движут людьми. И чем мотивация сильнее, тем проще прийти к успеху.

Без мотивации создать бизнес невозможно. Это сравнимо с преодолением препятствий на бегу с закрытыми глазами.

Мотивация – достаточно серьезная вещь, и не нужно ее упускать из виду. Когда заканчивается мотивация, заканчиваются действия.

## **Свобода и бизнес: как путешествовать и при этом зарабатывать**

У многих никак не укладывается в голове модель бизнеса, когда можно путешествовать и при этом зарабатывать неплохие деньги. И на самом деле, казалось бы, одно с другим никак не вяжется, но имея Интернет и свободу, начинаешь ценить свою жизнь.

Например, прямо сейчас я нахожусь в Таиланде и пишу эти строки с острова Самуи, где мы с семьей сняли домик и живем здесь уже двадцать семь дней. Для меня это в первую очередь эксперимент над самим собой и возможность доказать, что работать можно откуда угодно!

Интернет давно пестрит картинками, где мы видим мужчину или женщину в шезлонге с коктейлем в одной руке и ноутбуком в другой. В самом начале своего пути я даже не мог и мечтать о таком, а на острове сам обзавелся несколькими подобными фотографиями. Я считаю, что это может сделать каждый.

## Мифы об открытии своего магазина



Большинство людей думают, что начинать собственный бизнес слишком рискованно. Если вы читаете газеты или смотрите новости по телевизору, тогда наверняка уже слышали, что 90 % всех малых предприятий терпят неудачу в течение первого года после своего открытия. И если вы обращаете внимание на эту статистику, то делаете огромную ошибку.

Почему? Все потому, что большинство людей не знают, что они делают. Большинство людей входят в бизнес без проведения аналитики. Большинство людей тратят слишком много денег в самом начале.

Если честно, любой может создать интернет-магазин, сайт, но разницу между успехом и провалом определяют количество целевых клиентов, привлеченных на ваш сайт, и ваши способности продать им свой товар или услугу.

Первый мой магазин был провальным, он не получил ни одного заказа, когда я его открыл. И даже спустя три месяца ситуация не хотела меняться в лучшую сторону. Я считал, что уже самого открытия достаточно для того, чтобы магазин мне сам принес большие прибыли.

### *Миф № 1. Нужны деньги*

Почему-то все думают, что интернет-магазин – это что-то очень сложное, со своим складом, огромным зданием, наполненные компьютерами и товаром, это море курьеров, сотрудников, двадцать пять бухгалтеров. И вот это мнение, которое диктует, что нужно много денег, на самом деле миф – и ничего больше.

Как во многих случаях происходит открытие интернет-магазина? Пишут бизнес-план, сразу ищут много денег. Если денег нет, то предприниматели обычно и не начинают, потому что думают: «Ну как это – без денег создать бизнес?» Это просто непонятная для многих вещь. Да и бизнес-план, как правило, делается не самостоятельно, а покупается.

Дальше начинается аренда офиса, поиск сотрудников, регистрация ООО. Тут и товаром нужно запастись, компьютерами в офис, мебелью шикарной. И обязательно шикарной, потому что как же иначе с партнерами общаться?! Они же придут к тебе в офис, а если там все дряхлое, то это стыдно и не подходит бизнесмену!

Определитесь, что вам важнее: то, что о вас подумают партнеры по бизнесу, или ваша прибыль?

В итоге человек сидит в новом офисе в крутом мягком кресле за компьютером в центре Москвы и понимает, что все сделано, а клиентов нет. Нужно их искать, вкладываться в рекламу, нужно как-то взаимодействовать с поставщиками, с партнерами. Начинают появляться первые проблемы. Столько может быть всяческих проблем, что не перечислить, и о них можно говорить бесконечно.

На самом деле всего этого не нужно. В первое время я всем и всегда советую начинать с нуля, ведь если у вас нет большой суммы денег, нет опыта в этой нише, нет понимания, как она работает, то в 95 % случаев вы просто вылетите с рынка и не сможете ничего хорошего построить.

Не нужно никаких офисов, не нужно никакой мебели, не нужно всех этих трат. Для начала можно вообще найти любой товар по вашей нише, можно даже в соседний магазин зайти.

Если вы планируете торговать фенами, торгуйте! Продайте один фен, оцените то, что вы сделали. Выстройте систему и найдите поставщиков с хорошей ценой.

В этой модели нет изъятий, так как вы начали продавать прежде, чем потратили кучу денег на товар. Вы сначала проверяете на работоспособность свою идею и только после этого начинаете ее масштабировать.

Неважно, есть прибыль или нет. Главное – выстроить бизнес-процесс. Так мы постепенно-постепенно входим в свой бизнес.

### *Миф № 2. Нужны связи*

Еще один миф, что нужны связи. Связи с правительством, связи в бизнес-сфере, предприниматели-друзья, которые поведут за ручку, вытянут на хороший уровень, помогут создать что-то реально стоящее, дадут денег и т. д.

Многие думают, что однажды кто-то придет, хороший такой человек, и поможет нам во всем: решить финансовые проблемы, открыть бизнес, продать кучу залежавшихся товаров и вообще много в чем поможет.

С этим мифом можно жить достаточно долго, так ничего и не получив. Можно прожить всю жизнь, кого-то ожидая, такого светлого, сильного человека, который возьмет за шкирку и скажет: «Давай уже, иди, создавай свой бизнес, создавай империю. Вперед!»

Не ждите, что вам помогут, принесут на руках к трону успеха – и вы там будете королем сидеть и только корону поправлять.

На самом деле такого не бывает, и в этой жизни нам все-таки нужно делать что-то самим. Не просто сидеть и слушать или читать (вот вы сейчас читаете), а еще и делать. Я хочу, чтобы вы не просто прочитали эту книгу, но и сделали что-то, поменяли хоть немного свою жизнь, что-то использовали. Если вы из этой книги хоть что-то примените, я буду действительно очень рад.

### *Миф № 3. Идеальный рынок*

Еще один миф таков: мы думаем, что когда-то к нам придет озарение, мы придумаем нечто совершенно крутое, найдем какой-то суперуникальный товар или что его изобретет некто, доставит его к нам на блюдечке и скажет: «Смотри, какое я тебе устройство принес! Оно тебя просто озолотит!» Вы начнете им торговать, и на вас посыплется деньги с неба.

Не ищите уникальную идею, не ищите уникальную нишу. Если вы не можете выбрать свою нишу, свой товар, есть одна причина – вы ищите что-то уникальное.

Не нужно этого делать, не нужно к этому стремиться, наоборот – ищите те ниши, где есть конкуренция, где уже есть деньги. Именно в них можно начинать строить бизнес. Когда вы заработаете первые деньги, можно подумать над тем, что делать дальше, и вынашивать идею нового бизнеса. Но в этот раз у вас уже будет опыт, партнеры, деньги, связи, и вы сможете выстроить надежный бизнес и воплотить свою идею в жизнь.

Те мифы, которые мы рассмотрели, зачастую очень мешают открыть свой бизнес и быть успешным. Они живут внутри нас, и от них нужно просто избавиться. Забудьте все, что вы слышали раньше, забудьте все, что вы читали раньше. Это устаревшая информация. Начните с чистого листа, и самое главное – перестаньте бояться! Вместо того чтобы найти десять причин, почему вы не можете этого сделать, найдите хотя бы одну, почему вы просто обязаны это сделать, и держитесь за нее всеми силами.

## **Глава 2**

### **Методы открытия интернет-магазина**

Методов достаточно много, и некоторые из них подразумевают, что у вас абсолютно ничего нет, у вас совершенно пустой склад. Вы можете вообще торговать из дома со своего компьютера либо лежа на пляже где-нибудь на Мальдивах – и оттуда работать, следя за тем, что творится в вашем интернет-магазине. Именно так я сейчас работаю со своими интернет-магазинами, которых у меня четыре.

## Метод № 1. Открытие магазина со своим складом



Когда имеются деньги, вы арендуете офис, нанимаете менеджеров, суперкурьера, бухгалтера – в общем, полный штат сотрудников. Налаживаются связи с поставщиками, арендуется огромный склад. Вы имеете собственную фирменную машину, на которой ездит ваш курьер Вася, и когда в интернет-магазине есть заказ, то этот курьер Василий берет и везет его клиенту на дом. На это все, естественно, нужно достаточно много денег.

### *Минусы*

Этот вариант достаточно длительный. Пока вы регистрируетесь, наймете и обучите сотрудников, пока выстроите весь процесс – пройдет немало времени. Думаю, вы немножко представляете себе этот процесс и сопутствующие проблемы тоже. Это может занять и полгода, и год, может, даже и больше.

Все дело в том, что прежде, чем выбрать товар, необходимо исследовать рынок. Необходимо знать, кому и как вы будете продавать, что именно станет продаваться, а что не пользуется спросом. Если вы всего этого не изучили, всего этого не знаете, то риск очень большой. Ведь вы уже вложились, купили товар, а он не расходуется.

Даже если вы все это изучили, все поняли и весь этот процесс досконально знаете, все равно существует риск каких-то непредвиденных проблем.

Поэтому открытие магазина со своим складом – это в первую очередь готовность рисковать, и вы либо уверены в своем бизнесе, либо нет.

Если вы в нем не очень уверены, то, возможно, вам стоит начать с изучения рынка и постепенно наращивать обороты.

### *Преимущества*

Работа со складом приносит больше прибылей, чем работа от дистрибьютора, прямой поставки или простого партнерства. Это самый прибыльный вариант из всех. Развитие при работе со складом происходит тоже быстрее. Эта схема позволяет быстро отгрузить товар, принять на склад, посчитать, продать, снова закупить и снова продать.

Такой бизнес растет гораздо быстрее, чем в том случае, когда вы получаете заказ, потом едете к поставщику, берете у него этот заказ, привозите и отправляете клиенту. То есть чем короче цепочка действий, тем прибыльнее ваш бизнес.

## **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.