



Чек-лист: 13 ошибок при открытии интернет магазина

Каждый, кто открывает интернет магазин, считает, что он все делает правильно. Ведь не зря он перечитал массу литературы, поговорил со знакомыми, получил тонны советов и наконец-то приступил к выполнению первых задач. Однако весьма неплохо заранее позаботиться о том, чтобы не совершать совсем уж глупых ошибок и не набивать шишки на давно решенных задачах. И данный чек-лист поможет Вам пройти этот тернистый путь с минимальными потерями. Поехали!

1. слишком долго начинать

Этим грешат большинство будущих бизнесменов. В итоге уходят месяцы на изучение материала, но старт так и не дан. Изучите основы, почитайте базовую схему открытия интернет-магазина и принцип работы интернет-магазина.

2. открывать свой офис

Офис не главное место, где вы будете продавать и поэтому не следует к нему относиться как к чему-то необходимому на самом старте. Если необходима встреча с будущим поставщиком или крупным покупателем, организуйте её в коворкинг центре или в конференц-зале.

3. делать большую закупку на старте

Большинство сразу же закупают у найденных поставщиков большой объем товара с надеждой быстро его распродать. Поэтому первая ваша закупка должна быть выстроена таким образом, чтобы не получилась ситуация с переизбытком товара.

4. работать только с одним поставщиком

На самом старте это позволительно, но со временем старайтесь расширять список поставщиков и пытаться диверсифицировать свой бизнес. Ведь в случае если у основного и единственного поставщика случатся проблемы с товаром, вы будете целиком и полностью зависеть от его проблем.

5. сотрудничать только с Китаем

Эта ошибка частично вытекает из прошлого пункта. Само собой всех привлекает Китай (и не только) своими ласковыми и радужными ценами. Но есть просто ОГРОМНЫЙ МИНУС в работе с Китаем – доставка товара до вас может идти не один месяц.

6. принимать к оплате только наличные

Да, безусловно, наличные остаются и еще долгое время будут самым популярным средством расчета между покупателем и интернет-магазином. Но все равно предоставление максимально большого количества способов расплатиться с интернет-магазином существенно повышает вероятность покупки.

7. отказаться от работы с Почтой России и наложенным платежом

Многие содрogaются как только вспоминают свои походы в отделение Почты России чтобы получить или отправить посылку. Но если вы хотите, чтобы территория ваших продаж не ограничивалась только конкретно вашим регионом, то настоятельно рекомендуем начать работать с Почтой России.

8. нанимать своих курьеров на старте

Проблема доставки может быть решена обращением в стороннюю курьерскую службу для интернет-магазинов. В договоре всегда прописывается, что курьерская служба несет ответственность за товары и прочие гарантии, что может вас избавить от лишних стрессов.

9. делать все самостоятельно

Отдавайте рутинные и простые вещи на аутсорс, а серьезные задачи вроде дизайна и программирования отдавайте профессионалам. Это сэкономит массу вашего времени и позволит заниматься более важными делами. Проверено.

10. отличаться от конкурентов только ценой

Если вы будете отличаться от конкурентов только ценой, то далеко вы на этом не уедете. У любого интернет-магазина должно быть свое уникальное торговое предложение, которое будет выгодно вас отличать от подобных интернет-магазинов.

11. сразу реализовывать весь функционал

Основная ваша цель – ПРОДАТЬ ТОВАР. И это основная функция, которая должна быть реализована. Далее по мере начала работы вы будете понимать какого функционала вам не хватает и постепенно его внедрять, предварительно оттестировав.

12. экономить на дизайне

Крайне важно произвести приятное впечатление на покупателя в момент его первого посещения вашего интернет-магазина. Разработайте логотип, базовый фирменный стиль и закрепите это отличным дизайном самого интернет-магазина.

13. использовать информацию с других сайтов

Если вы хотите, чтобы ваш интернет-магазин имел хорошие поисковые места и приносил стабильный трафик по всем типам запросов при грамотной раскрутке, советуем сразу вложиться в создание уникального контента и изображений.

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?