**13 ошибок при открытии интернет магазина**

[[](http://idivpered.ru/wp-content/uploads/Pictures/13------_E4C2/error.jpg)](http://idivpered.ru/wp-content/uploads/Pictures/13------_E4C2/error.jpg)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.

С одной стороны, кто не работает, то не совершает ошибок, но с другой стороны весьма неплохо заранее позаботиться о том, чтобы не совершать совсем уж глупых ошибок и не набивать шишки на давно решенных задачах.

По опыту общения с уже нынешними владельцами интернет-магазинов, а также вспоминая себя лет так пять назад, я решил написать эти основные **ошибки интернет магазина** для того, чтобы вы сразу поняли чего **НЕ СТОИТ** делать на старте вашего бизнеса интернет-продаж.

**Введение.**

Данная статья составлена на основе личного опыта работы с заказчиками интернет-магазинов, а также работы с собственными проектами.

Будут рассмотрены наиболее вопиющие ошибки:

1. Вы слишком долго начинаете;
2. Открываете свой офис на самом старте когда денег не так много;
3. Очень большая закупка товара на старте;
4. Работать только с одним поставщиком;
5. Работать только с Китаем;
6. Принимать только наличные в счет оплаты;
7. Отказаться от работы с Почтой России;
8. Найм своих курьеров;
9. Делать все самому;
10. Отличаться от конкурентов только ценой;
11. Сразу закладывать слишком большой функционал;
12. Экономить на дизайне;
13. Использовать тексты и изображения с других сайтов.

**1. Слишком долго начинать.**

Да-да, этим грешат большинство будущих бизнесменов. Зачастую мысль создать свой интернет-магазин возникает весьма внезапно и будущий бизнесмен погружается в изучение литературы по открытию такого рода бизнеса. Это правильно. В процессе изучения выясняется, что еще необходимо сделать дизайн, сверстать его, а затем еще и подключить к системе администрирования интернет-магазина. И с целью экономии происходит погружение и в этот материал тоже, ведь так хочется самостоятельно открыться без чей-либо платной или бесплатной помощи.

В итоге уходят недели, а то и месяцы на изучение материала, но старт так и не дан.

**2. Открывать свой офис.**

Многие скажут, что офис необходим для крупного интернет-магазина и я с ними соглашусь. Но офис не главное место где вы будете продавать и поэтому не следует к нему относиться как к чему-то необходимому на самом старте. Более того, аренда офиса съест весомую часть стартового бюджета и велика вероятность, что на 3-4 месяце после старта уже не будет достаточных оборотных средств для закупки товара или рекламы.

Старайтесь развивать свой бизнес по мере возникновения необходимости и не стоит охватывать все аспекты с самого начала. Если необходима встреча с будущим поставщиком или крупным покупателем, организуйте её в коворкинг центре или в конференц-зале.

Если офис открывается с целью самовывоза, на старте рекомендую обратиться в курьерские службы с офисами самовывоза. Услуга самовывоза порой вовсе ничего не стоит.

**3. Делать большую закупку на старте.**

Большинство начиная работать с каким-либо товаром и видя его популярность по тому же Яндекс.Вордстат, сразу же закупают у найденных поставщиков большой объем товара с надеждой быстро его распродать. Но помешать планам может следующее:

1. Падение спроса со стороны покупателей;
2. Сезонность товара;
3. Удовлетворение спроса на этот тип продукции;
4. Прочие факторы.

Поэтому первая ваша закупка должна быть выстроена таким образом, чтобы не получилась ситуация с переизбытком товара. В зависимости от схемы работы с поставщиком, вы можете выбрать один из вариантов:

* Если вы работаете только со своего склада, закупите весь ваш ассортимент по 3-5 штук каждого наименования. Дорогих товаров можно по 1-2 штуки. Затем, по мере первых продаж, вы поймете что продается, а что нет. И подкорректируете будущие закупки;
* Если вы работаете как со своего склада, так и со склада поставщика, то закупите гарантированно ходовые товары, а остальное просто разместите на сайт с возможностью приобретения. По результатам станет все ясно и понятно что закупать дальше и в каком количестве;
* Если вы работаете только со склада поставщика, то вам только остается следить за товарными остатками поставщика.

**4. Работать только с одним поставщиком.**

Никогда не стоит класть все яйца в одну корзину. Эта поговорка будет работать всегда. 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.

Если вы закупаете товары, которые не так сложно самостоятельно производить, идите к этому. Ярким примером может служить интернет-магазин одного из моих друзей, который стал продавать обложки для паспортов и карточек. Со временем, когда бизнес вышел на ощутимые результаты, он просто закупил оборудование и стал изготовлять подавляющую часть своего товара самостоятельно. Стоит ли говорить, что прибыль у него тоже значительно выросла?

**5. Работать 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. И, например, готовясь к новогодним продажам, вы с удивлением обнаруживаете, что ваш товар приедет только после новогодних праздников, так как транспортные службы очень сильно загружены.

Когда я столкнулся с подобной проблемой, решение было очевидно – закупать товар в России по более дорогим ценам. И зачастую это единственное решение, которое вас сможет спасти в подобной ситуации и уберечь от этой ошибки интернет магазина.

Кстати в статье про поиск поставщиков, я рассказал как я вышел на поставщика из Китая, который предложил мне цену в 5 раз меньше оптовой цены в России.

**6. Принимать только наличные в плане оплаты за заказ.**

В погоне за тем чтобы показывать минимум своих доходов в плане налоговой отчетности, многие интернет-магазины принимают только наличные даже не выбивая кассовый чек (некоторые отдают товарный чек вместо кассового).

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.

Более того, если вы настроили оплату по картам VISA или MasterCard и разместили их логотипы у себя на сайте, это **существенно повышает уровень доверия к вам**.

Необходимый минимум вариантов оплаты:

1. Наличные;
2. WebMoney;
3. Яндекс.Деньги;
4. Пластиковые карты.

Все электронные платежи легко настраиваются, например, через Robokassa.

**7. Отказ от работы с Почтой России и наложенным платежом.**

Многие содрогаются как только вспоминают свои походы в отделение Почты России чтобы получить или отправить посылку. А сколько еще документов нужно заполнить для отправки?! Для отправки наложенным платежом надо заполнить около 3-х документов. Поэтому большинство решает не работать с Почтой России вовсе. А зря!

Если вы хотите, чтобы территория ваших продаж не ограничивалась только конкретно вашим регионом, то настоятельно рекомендую начать работать с Почтой России по следующей схеме:

1. Идем в почтовое отделение и спрашиваем куда следует обратиться для заключения договора с Почтой России;
2. Скорее всего вас отправят в отделение, которое обслуживает только юридических лиц и ИП;
3. Общаемся с представителями и подаем документы на заключение договора;
4. Вносим предоплату на счет Почты России и начинаем отправки;
5. Чтобы отправить 5 посылок наложенным платежом достаточно их просто запаковать и написать на них адрес;
6. Документы готовит само отделение на основе вашей заявки по электронной почте.

Вам лишь остается приезжать на Почту и без очереди отдавать ваши посылки. Скорость доставки увеличивается, стоимость доставки снижается. Ну разве это не прекрасно? Улыбка

**8. Найм своих курьеров на старте интернет-магазина.**

Если вы решите на старте нанять своих курьеров, то вы можете столкнуться со следующими проблемами:

1. Оформление сотрудников;
2. Простой сотрудников в случае отсутствия работы;
3. Повышенная ответственность;
4. Потери товара, принятия фальшивых купюр;
5. Недобросовестность курьеров.

Все эти проблемы могут быть решены 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 самому.**

Вы всерьез думаете, что сделав все самостоятельно вы сильно сэкономите? Как бы не так!

Если вы решите тот же сайт делать самостоятельно, то вам нужно будет сначала дизайн нарисовать, потом еще сверстать и к CMS подключить. Конечно если вы очень хорошо в этом разбираетесь, то почему бы и нет. Но все равно я считаю ,что если вы решили возглавить создание интернет-магазина, то **ваше время стоит дороже**!

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.**

Цена зачастую не конечный фактор принятия решения о покупке. Если вы не согласны, то вы заблуждаетесь. И 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.

**Уберечь себя от ошибки ценовых войн с конкурентами и постоянном демпинге поможет грамотно составленное УТП**. Задумайтесь, чем вы можете быть лучше других:

1. Удобные условия доставки;
2. Бонусы при покупке;
3. Дополнительные услуги, повышающие удобство покупки и использования ваших товаров;
4. Умеренно большое количество типов доставок или систем оплат;
5. Бесплатная настройка или обслуживание ваших товаров;
6. …

Подумайте чем вы можете отличиться.

Более того. Некоторые интернет-магазины предлагают действительно интересные УТП, но покупатель о них даже не догадывается, так как они запрятаны в глубине интернет-магазина. Обязательно сразу при входе на говорите чем вы лучше других и почему покупка именно в вашем интернет-магазине выгодна для покупателя. Выделяйтесь.

**11. Сразу реализовывать гигантский функционал.**

Один из самых распространенных типов **ошибки** **интернет магазина**. Этот вопрос встает на этапе выбора системы администрирования сайта. Вы пытаетесь найти такую систему, которая бы удовлетворяла всем вашим желаниям в плане функционала. Ищете, ищете и приходите к выводу, что нет такой системы.

Следующий шаг – разработка всего того, что, как вам кажется, потребуется на старте вашего интернет-магазина.

В итоге практически все, кто шел по этому пути, столкнулись с тем, что они не используют и половины подготовленного функционала. 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.

Перво-наперво запустите свой интернет-магазин с действительно тем функционалом, который жизненно необходим, и начните продавать. Только потом уже на деньги с прибыли продолжайте развитие.

**12. Экономить на дизайне.**

Как говорится, встречают по одежке, а провожают по уму. Поэтому 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.

Если вы будете вкладывать фирменную промо продукцию в заказы, это существенно сможет повысить повторные заказы и лояльность в целом. Скоро я расскажу один недавний пример на эту тему.

**13. Использовать тексты и изображения с других сайтов.**

Одна из самых распространенных ошибок в интернет магазинах.

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

**Не стоит тупо копировать тексты и изображения**, делайте хотя бы рерайт, переписывайте их усилиями копирайтеров, тем более, что их услуги не так дороги. Рерайт стоит около 20 рублей за 1000 знаков. Можете воспользоваться услугами той же системы, которой я пользуюсь для своих проектов – Турботекст.

Хороший, качественный, интересный и, главное, уникальный контент является залогом **стабильного развития вашего интернет-магазина**.

**Заключение.**

Эти 13 основных ошибок в интернет магазинах являются одними из самых распространенных. Каждый тип бизнеса подразумевает свою специфику и я настоятельно рекомендую хотя бы примерно просчитать свои шаги во избежание потенциальных граблей.

Пара советов напоследок:

1. **Кто не работает, тот не совершает ошибок**. Пробуйте различные способы решения той или иной проблемы. Рано или поздно вы найдете оптимальное решение;
2. **Универсальных решений не существует**. Работайте, изобретайте и тестируйте;
3. Если у кого-то не получилось решить определенную проблему, это **вовсе не означает**, что это относится к вам.