

УПРОЩЕННАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ



Оглавление

Введение

Глава 01 - Выбор прибыльной ниши

Глава 02 - Найдите свою страсть

Глава 03 - Внутренняя информация

Глава 04. Как найти продукты?

4.1 Прямая доставка

4.2 Покупка оптом

4.3 Создание собственных продуктов

Глава 05 - Маркетинг вашего магазина

5.1 Иметь УТП

5.2 Социальные сети

Фейсбук

Инстаграм

Пинтерест

Другие социальные сети

Заключение

Введение

С появлением таких систем, как Shopify и WooCommerce, которые упрощают создание интернет-магазина без обширных знаний в области программирования и больших карманов, а также с распространением компаний, занимающихся доставкой товаров по доступным ценам, электронная коммерция процветает, как никогда раньше.

Электронная коммерция — одна из немногих систем, которые вы можете использовать для зарабатывания денег в Интернете, которая действительно долговечна и устойчива, а в прибыльной нише может продолжать приносить вам деньги в течение многих лет.

На самом деле, есть обычные люди без опыта ведения бизнеса, без высшего образования и огромных начальных остатков на банковских счетах, которые зарабатывают миллионы на продаже предметов повседневного спроса.

Если вы заинтересованы в создании собственного интернет-магазина, я рекомендую прочитать это руководство от начала до конца. Я научу вас основам, и ваша задача — следовать этому.

Итак, давайте начнем.

Глава 01 - Выбор прибыльной ниши

Вы можете создать самый крутой, красивый и захватывающий интернет-магазин из когда-либо созданных, и потерпеть неудачу, если не выберете прибыльную нишу. Выбор ниши настолько важен, что он может буквально обеспечить или разрушить ваш успех.

Хорошая ниша должна:

- Иметь умеренную или большую аудиторию
- Иметь низкую или умеренную конкуренцию
- Иметь покупателей, которые увлечены своей нишей
- Имейте продукты, цены на которые достаточно высоки, чтобы приносить прибыль.

Вы хотите убедиться, что в этой нише достаточно людей, заинтересованных в поддержке большого количества продаж, но вы не хотите, чтобы ниша была настолько насыщенной, что было бы трудно получить прибыль.

Вам нужен рынок, на котором покупатели заинтересованы или имеют реальную потребность в продукте. Будет трудно заработать хорошие деньги на продаже обычных продуктов, если у вас нет уникального аргумента в пользу продажи, такого как значительно более низкая цена или какой-то дополнительный аргумент в пользу продажи. Вы хотите продавать товары, которые люди будут с удовольствием покупать и за которыми они будут возвращаться.

Вы хотите быть уверены, что у вас есть продукты, цена которых может быть достаточно высокой, чтобы сделать вас хорошим продуктом, не вытесняя вас с рынка. Вы, вероятно, не заработаете много денег, продавая товары по цене ниже доллара, потому что вы не сможете достаточно быстро построить достаточно большой рынок, но продукта по цене десять долларов или больше, вероятно, будет достаточно, чтобы оправдать открытие магазина. Конечно, есть люди, которые заработали состояние на очень недорогих продуктах, но для этого требуется больший объем, чем может справиться новичок.

Хорошая отправная точка для нишевого исследования — просто составить список своих хобби, интересов, областей знаний и потребностей. Чем больше вы знаете о конкретном предмете, когда открываете магазин, тем легче вам будет найти продукты, которые люди захотят купить, и найти правильные маркетинговые каналы для охвата вашей основной аудитории.

Когда у вас будет список, по крайней мере, из 10–20 тем, вы можете приступить к их серьезному исследованию. Вы хотите узнать, сколько людей может быть заинтересовано в каждой потенциальной нише, сколько продуктов вы можете продать и какую прибыль можно получить.

Есть много разных способов сделать это, но один из самых популярных — проверить Amazon. Начните с поиска отдельных продуктов, которые вы можете купить в определенной нише. Например, если вы хотите изучить нишу гольфа, найдите такие вещи, как клюшки для гольфа и мячи для гольфа, и узнайте рейтинг бестселлеров для каждого продукта. Это даст вам общее представление о том, насколько хорошо продается каждый продукт.

Вы хотите найти хотя бы несколько продуктов, которые продаются достаточно хорошо, чтобы войти в топ-10 000 в своей основной категории, а еще лучше — в топ-1000.

Вот пример из действующего списка золотых шаров определенной марки на Amazon:

Amazon Best Sellers Rank: #857 in Sports & Outdoors (See Top 100 in Sports & Outdoors)
#9 in Sports & Outdoors > Sports & Fitness > Golf > **Golf Balls**

В настоящее время этот продукт занимает 857-е место в своей основной категории (Спорт и активный отдых), что показывает, что существует сильный рынок мячей для гольфа, особенно когда я смотрю на другие продукты в категории «Мячи для гольфа». Лучший продукт в этой категории — № 125 в категории «Спорт и активный отдых».

Вы должны знать, что высокий спрос в основной категории не всегда может означать огромные продажи. Конечно, в некоторых категориях продажи будут меньше, чем в других. Но это даст вам общее представление, есть ли рынок в данной нише.



Как найти свою денежную нишу и отстроиться от конкурентов 2.0

Вы узнаете:

эффективную методику как найти свое направление и денежную нишу;

как анализировать нишу на спрос и конкуренцию;

какие товары и услуги действительно нужны вашей целевой аудитории, и за что они готовы платить;

[Электронные книги для заработка в интернет](#)

как найти основных конкурентов и оценить качество их товаров и услуг;
как создать своё УТП и выгодно отстроиться от конкурентов;
как протестировать выбранную нишу реальностью;
узнаете 12 ключевых ошибок, которые совершают 90% начинающих при
выборе ниши.

[>>Получить комплект](#)

Глава 02. Найдите свою страсть

Недостаточно выбрать прибыльную нишу. Если вы выберете нишу, которая вам не нравится или которая вам действительно не нравится, ваш бизнес, скорее всего, очень быстро превратится в тяжелую работу. На самом деле, одна из причин, по которой многие люди начинают бизнес, — это желание уйти с работы, которую они ненавидят, и последнее, чего вы хотите, — это оказаться в том же положении, в котором вы находились до ухода с работы, — несчастным и желающим чего-то другого.

Итак, когда вы ищете потенциальные ниши, постарайтесь найти то, что вас интересует и чем вы увлечены. Это облегчит вам поиск продуктов, их продажу и трату времени, необходимого для успеха вашего магазина.

Возможно, у вас не будет никаких выгодных интересов, но это маловероятно. Даже если вам нравятся какие-то относительно малоизвестные вещи, обычно найдется как минимум приличное количество других людей, которые также интересуются этим.

Глава 03 - Внутренняя информация

После того, как вы нашли нишу, которая, по вашему мнению, имеет большой потенциал как для прибыльности, так и для увлечения, вам следует попытаться углубиться еще глубже, чтобы создать максимально узкую нишу.

Например, предположим, что вы решили сосредоточиться на нише хобби на открытом воздухе. Это может включать в себя кемпинг, пеший туризм, походы, охоту и рыбалку. Но существуют тысячи популярных магазинов, специализирующихся в этой области, поэтому конкурировать с ними будет довольно сложно.

Чтобы иметь всеобъемлющий магазин в такой широкой нише, вам придется найти тысячи продуктов и следить за тем, чтобы цены оставались актуальными. Это был бы огромный объем работы для одного человека или даже небольшой команды.

Вместо этого хорошо сосредоточиться на одной области. Это может быть область, которая вас больше всего интересует, или та, которая, по вашему мнению, будет наиболее прибыльной (при условии, что вы все еще заинтересованы в ней). Но важно проникнуть в самую узкую нишу, какую только возможно, но не заходить настолько узко, чтобы было трудно найти аудиторию или исходные продукты.

Например, вместо «хобби на свежем воздухе» вы можете перейти к рыбалке. Это все еще может быть слишком широким, поэтому вы можете перейти к ловле нахлыстом. Это довольно хорошо, но вы можете даже

[Электронные книги для заработка в интернет](#)

пойти немного дальше и специализироваться на определенном типе мушек или, может быть, на производстве принадлежностей для вязания мушек для людей, которые хотят связать свои собственные мушки для рыбалки.

Продолжайте детализировать, пока не дойдете до точки, когда вы больше не сможете найти достаточно продуктов для поиска или интереса в этой нише. Вы будете удивлены, насколько далеко вы можете зайти во многих нишах! Например, blacksocks.com специализируется, как вы уже догадались, на черных носках. У них также есть другие продукты, которые они расширили, например, цветные носки и нижнее белье, но они начали с продажи черных носков и добились огромного успеха!



Смена Реальности: Путь к Везению

Как превратиться из обычного человека в настоящего везунчика и обрести богатство, здоровье, и гармоничные отношения.

Если вы устали от нестабильности и хотите стабильного и значительного дохода, этот курс

поможет вам открыть секреты привлечения денег.

[**>>Узнать подробнее**](#)

Глава 04. Как найти продукты?

Существует три основных способа поиска продуктов для вашего интернет-магазина:

1. Вы можете использовать дропшиппер
2. Купить можно через оптовую компанию или производителя.
3. Вы можете создавать продукцию самостоятельно

У каждого метода есть свои плюсы и минусы, и ни один метод не является лучшим для каждого отдельного магазина, поэтому давайте поговорим об этих факторах, чтобы вы могли решить, как лучше всего закупать продукты для вашего магазина.

4.1 Прямая доставка

Если вы не знакомы с прямой доставкой, то она работает следующим образом: вы принимаете заказы в своем магазине, и как только кто-то делает у вас заказ и платит вам, вы переходите на веб-сайт поставщика услуг прямой доставки и заказываете товар. Товар отправляется напрямую покупателю напрямую от грузоотправителя, и вы сохраняете разницу в качестве своей прибыли.

Допустим, вы продаете снежный шар за 10 долларов. Грузоотправитель берет за этот снежный шар 5 долларов. Ваш клиент платит вам 10 долларов плюс любую стоимость доставки, которую вы взимаете. Затем вы покупаете товар у дропшиппера за 5 долларов и получаете 5 долларов прибыли.

Вы также можете использовать системы, которые автоматизируют процесс заказа, например плагины для основных платформ электронной коммерции, таких как WooCommerce и Shopify.

Основным преимуществом этого метода является то, что вам не нужно платить авансом за товары, поэтому вы можете открыть свой магазин практически бесплатно, за вычетом стоимости доменного имени, хостинга и т. д. Кроме того, вам не нужно иметь дело с наличием складских помещений для хранения товаров или с упаковкой и доставкой.

Но недостатком является то, что вы теряете большую часть контроля, что иногда может вызвать проблемы. Например, вы не сможете гарантировать, что вашему клиенту будет отправлен правильный продукт, и вы не сможете контролировать скорость доставки.

4.2 Покупка оптом

Самый распространенный метод поиска товаров для большинства магазинов, как онлайн, так и оффлайн, — это оптовая покупка у производителя или у оптовика, выступающего в роли посредника.

Обычно вы получаете более выгодные цены, покупая оптом, чем у прямого поставщика, потому что большинство прямых грузоотправителей являются посредниками, которые должны повышать оптовые цены, чтобы получить прибыль. Это одно из самых больших преимуществ этого конкретного метода поиска.

У вас также будет больше контроля, поскольку вы будете уверены, что отправляете покупателю правильный продукт, и сможете контролировать, как он упаковывается и отправляется. Это приводит к меньшему количеству возвратов.

Однако вам понадобится складское помещение для хранения продуктов, система управления запасами, а также время для упаковки и отправки всех продуктов вашим покупателям.

Кроме того, многие люди не могут позволить себе значительные денежные затраты на предварительную покупку инвентаря. Это одна из причин, почему многие интернет-магазины начинают с прямой доставки.

4.3 Создание собственных продуктов

Последний способ найти продукты — сделать их самостоятельно. Если у вас есть любимое хобби, например изготовление украшений или рисование, вы можете создавать все свои продукты. Вы также можете создать прототип продукта и найти компании, которые произведут этот продукт для вас. Для многих это может быть непомерно дорого, но это фантастический способ получить уникальный продукт.

В этом есть много преимуществ, например, наличие продукта, которого нет ни у кого, что может увеличить продажи. Но есть и несколько недостатков.

Например, производство собственной продукции может оказаться довольно дорогостоящим. Если делать их вручную, материалы все равно придется приобретать. Если вы наймете компанию для производства продукции, вы столкнетесь с огромными стартовыми затратами.

[Электронные книги для заработка в интернет](#)

Наличие собственных уникальных продуктов почти всегда будет лучшим вариантом, ЕСЛИ вы можете себе это позволить, но вы всегда можете построить свой бренд на прямой доставке или оптовой продаже продуктов, а позже перейти к своим собственным вещам.



Финансовый Магнат

Соберите автосвязку за 2 часа и зарабатывайте от 100
000 рублей

Без сложных технических настроек, без настройки
рекламных кампаний получите большой поток
пользователей на автосвязку.

Сможете положить себе в карман не одну сотню тысяч рублей уже в этом месяце не открывая не один рекламный кабинет. Даже если вы полный новичок.

Сможете спокойно выводить заработанные средства себе на карту или электронный кошелек. Без оформления ИП или самозанятости.

[>>Узнать подробнее](#)

Глава 05. Маркетинг вашего магазина

«Если вы это постройте, они придут».

Вы, наверное, уже слышали эту цитату раньше, верно? Оно взято из фильма 1989 года «Поле чудес», главную роль в котором сыграл Кевин Костнер.

Кажется, что многие люди живут этой мантрой, создавая книги, блоги, веб-сайты, каналы YouTube, интернет-магазины... практически все, что вы можете придумать в мире бизнеса.

Но если вам не очень повезет, люди не просто волшебным образом найдут ваш магазин и начнут покупать у вас. Вам нужно выйти туда и привести посетителей.

Давайте поговорим о нескольких интересных способах продвижения своего магазина, если вы новичок.

5.1 Иметь УТП

Очень важно, чтобы у вашего магазина было УТП — уникальное торговое предложение или уникальное торговое предложение. Это то, что отличает ваш магазин от всех или, по крайней мере, от большинства ваших конкурентов и дает людям повод делать покупки у вас, а не у кого-то другого.

Если вы продаете очень уникальный продукт, это само по себе является вашим УТП. Однако, если вы продаете что-то, что доступно во многих других магазинах, вам нужно что-то, что выделит вас среди других.

Вот несколько предложений:

- **Бесплатная доставка**– Это может быть возможно, а может и нет, в зависимости от вашей прибыли, или вам, возможно, придется включить бесплатную доставку только при покупке на определенную сумму в долларах, но это отличный способ заставить людей делать заказы у вас, а не у конкурентов.
- **Специализируйтесь**– Мы говорили о важности как можно более глубокого изучения ниши, потому что это действительно может выделить вас среди конкурентов. Это отличное УТП.
- **Включить бонусы**– Людям нравится получать вещи бесплатно. Включение бонусов при покупке, даже небольших, может стать отличным способом повысить лояльность клиентов, добиться повторных покупок и привлечь людей в ваш магазин. Магазины, которые хорошо известны этим, включают Fingerhut и Baker Creek Heirloom Seeds.
- **Создавайте пакеты**– Пакеты – отличный способ выделиться среди конкурентов. Допустим, у вас есть магазин, торгующий наборами для сборки моделей автомобилей. У вас может быть набор для сборки моделей для начинающих, который содержит все, что может понадобиться кому-то для начала хобби, включая такие вещи, как базовый набор красок, кисти, ножи для рукоделия и т. д. Затем вы можете рекламировать этот конкретный набор, чтобы привлечь людей к посещению. ваш магазин, где они, скорее всего, купят другие товары.

[Электронные книги для заработка в интернет](#)

- **Разнообразьте свою бизнес-модель**— Многие люди меняют свою бизнес-модель со стандартного веб-сайта типа корзины покупок на модель подписки, модель пакета или какую-либо другую модель. Просто убедитесь, что какой бы тип модели вы ни выбрали, подходит для ВАШЕГО рынка, прежде чем тратить на нее слишком много времени и денег.

Не создавайте УТП только ради того, чтобы оно было. Убедитесь, что он подходит для вашего рынка и повышает ценность обслуживания вашего клиента.



Пошаговый план открытия интернет магазина

Пошаговый план открытия интернет магазина
Прибыльные ниши в интернет
Принципы продажи товаров в интернет
Личный опыт автора

Проверенная система продаж

Ошибки и трудности

Личная поддержка

[Получить бесплатно>>](#)

5.2 Социальные сети

Вы, вероятно, уже знаете, насколько мощными могут быть социальные сети для маркетинговых целей, но вы, возможно, не знаете, какие сайты будут наиболее эффективными или как использовать каждый сайт для получения наибольшего трафика и трафика самого высокого качества. Итак, давайте

[Электронные книги для заработка в интернет](#)

немного поговорим о некоторых популярных сетях и о том, как вы можете использовать их для получения трафика и продаж.

Фейсбук

Facebook — одна из самых известных социальных сетей в мире. По данным Statista, Facebook имеет более 2 миллиардов активных пользователей в месяц. Не просто 2 миллиарда аккаунтов, а активных пользователей! У них также одна из самых разнообразных аудиторий, в которой помимо молодых пользователей присутствует большее количество зрелых пользователей.

Маркетинг на Facebook может осуществляться тремя основными способами:

- Страницы Facebook
- группы в фейсбуке
- Реклама в Facebook

Создать страницу Facebook для вашего бизнеса — это хорошая идея, чтобы вы могли начать укреплять там присутствие своего бренда, но, помимо использования ее для платного маркетинга, я бы не стал уделять слишком много внимания самой странице. Это связано с тем, что Facebook изменил способ отображения сообщений на страницах в лентах новостей людей, в результате чего просмотров стало гораздо меньше.

Вместо этого сосредоточьте большую часть своих усилий на создании ГРУППЫ в Facebook. Групповые публикации встречаются гораздо чаще, и группы также вызывают больше взаимодействия, чем страницы. Внутри вашей группы вы можете проводить конкурсы, розыгрыши призов и многое

другое только для участников. Это побудит больше людей присоединиться к вашей группе и проявить в ней активность.

Вам по-прежнему нужна страница для рекламных целей, потому что этого требует реклама Facebook. И вы по-прежнему можете регулярно публиковать сообщения на странице. Но вам следует сосредоточить больше усилий на создании своей группы, чтобы воспользоваться бесплатным трафиком, который они могут принести.

Facebook, вероятно, является лучшей социальной платформой для маркетологов, потому что функция групп невероятно эффективна при правильном использовании, и потому что у них самая разнообразная аудитория, когда дело доходит до баланса между полами, а также охвата большинства возрастных диапазонов и других групп. демография.

Инстаграм

У Instagram есть база пользователей, в основном моложе 35 лет, но у них все еще есть много пользователей и в других возрастных диапазонах. Это делает их еще одной платформой, которая довольно разнообразна, но ориентирована в основном на более молодую аудиторию.

Instagram в последнее время завоевывает репутацию еще одного прекрасного места для маркетинга, поскольку они работают над своим форматом, чтобы сделать его более продуктивным для рекламодателей, не нарушая при этом основную базу пользователей.

Поскольку он по своей природе очень нагляден, он позволяет легко продвигать продукцию на рынок, показывая фотографии и видео, которые

[Электронные книги для заработка в интернет](#)

интересны вашему рынку, и вы даже можете продемонстрировать использование продукта.

Одна вещь, которая делает Instagram таким мощным, заключается в том, что пользователи в 58 раз чаще делятся публикациями, чем пользователи Facebook, и в 120 раз чаще делают то же самое, чем пользователи Twitter.

Instagram также добавил систему платной рекламы, которая получила много положительных отзывов. Это отлично подходит для повышения узнаваемости бренда и вовлеченности, но, поскольку платформа не поддерживает кликабельные ссылки, она не так эффективна для прямых продаж.

Пинтерест

Многие люди не считают Pinterest социальной сетью. У него есть социальный аспект, поскольку вы делитесь контентом, который просматривают и которым делятся другие люди, и вы можете ставить лайки и комментировать. Однако в социальной сфере он не так надежен, как другие сети. Но мы включим его сюда, потому что он работает очень похоже на социальные сети.

Pinterest широко считается одной из самых эффективных платформ не только для получения трафика, но и для увеличения продаж. Аналитика показала, что Pinterest гораздо эффективнее большинства других платформ, когда дело касается маркетинга продуктов.

У Pinterest также есть платная рекламная система, и многие маркетологи считают ее чрезвычайно эффективной для увеличения продаж. Таргетинг

[Электронные книги для заработка в интернет](#)

надежен, и вы можете охватить именно тех людей, которых хотите, с помощью именно тех продуктов, которые они ищут.

Другие социальные сети

Есть и другие сети, которые могут вам подойти, а могут и не подойти, в зависимости от вашего рынка и того, как вы их используете. Например, Twitter работает очень хорошо для некоторых людей и не очень хорошо для других. Snapchat может быть отличным решением для молодых и технически подкованных рынков, но, возможно, не так хорош для других.

Присутствовать во многих различных сетях - это хорошая идея, но не тратьте на них слишком много времени, если вы действительно не верите, что у них есть потенциал для ВАШЕГО рынка.

Например, реклама в LinkedIn считается весьма эффективной, но она работает в основном для B2B-аудитории или когда вы продаете что-то, что связано с образованием или поиском работы.



Идеальный план продвижения через социальные сети

Как раскрутить свой бизнес, используя огромный трафик популярных социальных сетей. Это руководство покажет вам, как использовать Twitter, Google+, Facebook, YouTube и LinkedIn для продвижения своего бизнеса!

[**Получить бесплатно>>**](#)

[Электронные книги для заработка в интернет](#)

Заключение

Если вы всегда хотели открыть собственный интернет-магазин, но не думали, что это удастся, надеюсь, вы передумали. Начать работу намного проще, чем вы, вероятно, думали.

В этом руководстве мы говорили о том, как выбрать нишу рынка, как найти продукты и как продвигать свой магазин. Мы рассмотрели много информации, но еще многое невозможно охватить в таком коротком отчете, как этот.



Большие деньги на дешёвых курсах

Это пособие станет для Вас путеводителем, которое покажет Вам достойный, проверенный и работающий на 100%, способ заработать деньги через интернет.

[Получить бесплатно >>](#)

Желаю удачи вашему новому магазину!