



# Чек-лист по запуску интернет-магазина

Любое важное дело начинается с тщательного планирования. Ведь с планом проще рассчитать свои силы и принять обдуманное решение. Мы составили чек-лист для открытия интернет-магазина. Вы узнаете, что и в какой последовательности нужно делать, чтобы запустить бизнес. Создайте шаг за шагом свой интернет-магазин.

# 1. Решить, что продавать

Начните с выбора ниши и анализа рынка. Посмотрите, какие товары популярны, как меняется спрос и если ли сезонные всплески. Так вы поймете, насколько перспективна ваша идея.

- Оценить спрос на товар с помощью анализа запросов Яндекс.Вордстат.
- Оценить общие тенденции спроса в Google Trends.
- Проанализировать популярность товаров в Яндекс.Маркете и других агрегаторах.

## 2. Изучить целевую аудиторию

Подумайте, кого заинтересуют ваши товары и какую проблему клиентов вы можете решить. От этого потом будут зависеть все решения: где искать клиентов, какой ассортимент продавать, как продвигать бизнес.

- Опросить знакомых, которым может быть интересен ваш продукт.
- Посмотреть в социальных сетях, кто покупает у конкурентов.
- Составить портрет потенциального клиента — кто он, какого возраста, что любит, чего хочет достичь, какую ценность получит от ваших товаров.

## 3. Изучить конкурентов

Важно с самого начала выделиться среди конкурентов. Изучите их методы работы, соберите данные и выясните, чем вы будете выгодно отличаться. Это может быть продукт, цена, сервис.

- Изучить, какой ассортимент предлагают, как подбирают и распределяют по категориям товары в магазине.
- Посмотреть цены, акции и бонусную программу. Разобраться, от чего зависит стоимость товаров и доставки.
- Выяснить площадки: в каких социальных сетях ведут аккаунты, в каких шоурумах и офлайн-магазинах продают товары.
- Найти отзывы в социальных сетях, на форумах и на сайте. Оценить сильные и слабые стороны конкурентов.
- Сделать пробную покупку, чтобы прочувствовать достоинства и недостатки сервиса.

## 4. Зарегистрироваться в налоговой службе

Чтобы бизнес был законным, а налоговая служба не имела претензий, нужно все правильно оформить. Иначе вы рискуете понести административную, налоговую или уголовную ответственность и не сможете заключать договора с поставщиками и банками.

- Оформить юридическое лицо (ИП, ООО или самозанятость).
  
- Выбрать систему налогообложения. Выбор зависит от объемов выручки и видов деятельности.
  
- Подобрать правильный код ОКВЭД. Лучше проконсультироваться с юристом.

## 5. Найти поставщиков

Заранее подумайте о том, где вы будете покупать материалы, комплектующие, оборудование или готовые изделия.

- Определить объемы закупок: обычно производители выполняют оптовые заказы, дистрибьюторы и дилеры продают мелкими партиями.
- Изучить предложения поставщиков в поисковых системах и газетах, спрашивать рекомендации у знакомых и на тематических форумах.
- Выбрать несколько кандидатов, сравнить прайс и условия закупки.
- Подписать договор. Указать абсолютно все условия поставок, чтобы не осталось спорных моментов.

## 6. Организовать хранение товаров

Перед стартом продаж запаситесь необходимым количеством товаров. Небольшие изделия и материалы первое время можно хранить дома. Если продаете крупногабаритный товар, арендуйте гараж, склад или бокс.

- Выбрать комнату или склад для хранения товаров.
  
- Обеспечить удобную погрузку/разгрузку товара и подъезд транспорта — если нужно.

## 7. Выбрать способы оплаты

Определитесь, как ваши клиенты будут оплачивать покупки: онлайн на сайте или при получении заказа. В зависимости от этого выберите подходящие виды оплаты. Лучше предлагать несколько способов платежа, чтобы каждый клиент выбрал для себя подходящий.

- Заключить договор с интернет-эквайрингом (Яндекс.Касса, Robokassa, LiqPay и другие).
- Подключить онлайн-кассу. Конкретный сервис зависит от эквайринга, самая популярная касса — АТОЛ Онлайн.
- Определиться с собственными методами оплаты (например, наличными курьеру).

## 8. Продумать условия доставки

Чтобы клиентам было удобно покупать в интернет-магазине, нужно организовать доставку. Советуем выбрать 2-3 разных способа: кто-то готов оплатить срочную посылку курьером, а кто-то будет ждать товар почтой ради невысокой цены. Подберите разные варианты с учетом примерного веса и габаритов ваших посылок.

- Определиться с географией: вы будете доставлять заказы по своему региону, по России или по всему миру.
- Выбрать способы доставки (почта, курьерские службы, самовывоз).
- Рассчитать стоимость доставки.
- Продумать специальные условия: например, бесплатная доставка от определенной суммы заказа.

## 9. Придумать название

Выбор имени для своего проекта — это одна из самых трудных творческих задач. В слове или коротком словосочетании нужно выразить направленность бизнеса, его идею и индивидуальность, да так, чтобы все это красиво звучало и легко запоминалось.

- Проверить транслитерацию и переводы на другие языки. Название не должно вызывать неожиданных ассоциаций.
- Подумать над визуализацией и оценить, насколько название удачно с точки зрения графики.
- Проверить выбранный вариант на уникальность и посоветоваться с юристом. На рынке не должно быть проекта с таким же названием.

## 10. Сделать фотографии товаров

Изображение товара — первое, на что обратит внимание покупатель. Старайтесь, чтобы все фотографии были хорошего качества и в одном стиле. Тогда магазин будет выглядеть красивее, а клиентам станет проще смотреть товары.

- Организовать фотосъемку самостоятельно или заказать у фотографа.
  
- Оптимизировать изображения, чтобы они быстро загружались на сайте.

# 11. Подготовить описания товаров

Решиться на покупку гораздо проще, если можно сразу получить информацию о товаре. Расскажите все, что можете: продаете одежду — опишите правила ухода и помогите подобрать размер, делаете игрушки — расскажите о материалах.

- Придумать заголовок для каждого товара. Это может быть креативное название или самые важные особенности.
- Подробно описать характеристики товара (размеры и внешний вид, материалы и качество, упаковка).
- Дополнить описание фотографиями, видеообзорами, гифками — это сделает товар нагляднее.

## 12. Создать страницы в социальных сетях

Полезно завести аккаунты в социальных сетях еще до открытия магазина. Так можно быстрее познакомить людей со своим продуктом, заинтересовать их, чтобы потом легко привести на сайт.

- Подобрать соцсети, которыми пользуется ваша целевая аудитория.
  
- Создать страницы вашего бренда.
  
- Начать продвижение: публиковать новости, размещать фотографии, анонсировать открытие интернет-магазина.

## 13. Создать сайт для интернет-магазина

Мы рекомендуем не откладывать запуск сайта и не дожидаться момента его 100% готовности. Уже сегодня вы можете заявить о себе миру и начать привлекать клиентов. Запустите сайт с минимальным наполнением и постепенно, шаг за шагом, доводите его до идеального состояния.

- Купить доменное имя.
  
- Выбрать платформу сайта. На Vigbo можно создать интернет-магазин за несколько дней без опыта в дизайне и программировании.
  
- Заполнить магазин подготовленными материалами, разместить фотографии товаров, настроить способы доставки и оплаты.

## 14. Настроить аналитику на сайте

Чтобы лучше понимать своих клиентов и анализировать их поведение, установите на сайте системы аналитики. Вы будете знать, откуда посетители приходят на сайт, какие товары чаще просматривают и какая реклама работает, а на какую можно не тратить время и деньги.

Создать и установить на сайт счетчик Яндекс.Метрики.

Создать и установить на сайт счетчик Google Analytics.

Настроить цели в системах аналитики.

## 15. Запустить рекламу

Самый простой и быстрый способ получить первых клиентов — запустить контекстную и таргетированную рекламу. Ее можно настроить так, чтобы ваши товары увидела целевая аудитория.

## 16. Сделать SEO-настройки

Чтобы клиенты находили ваш товар в Яндексe и Google, нужно выполнить SEO-оптимизацию. Со временем к вам начнут приходить клиенты из поисковых систем.

Есть вопросы?

Напишите нам на [hello@vigbo.com](mailto:hello@vigbo.com)

VIGBO.COM