

# Как быстро запустить интернет-магазин.

Необходимый минимум для старта.

Анна Амирова, РА «БизнесПрофи»

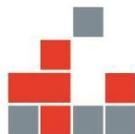


business profi  
рекламное агентство

[www.bizprofi.ru](http://www.bizprofi.ru)

# Тренды e-commerce в цифрах

- **31 млн.** активных покупателей
- **50 тыс.** интернет-магазинов с «признаками жизни»
- В 2014 году показатель роста e-commerce в России составил **15%**
- Доля мобильного траффика Рунета увеличилась на **20%**



# Вывод

Интенсивный рост возможен за счет роста конверсии.

**2014 год –**  
в крупных интернет-магазинах  
рост конверсии + 11%



# 5+ советов для максимальной прибыли проекта

## Совет №1

Не усложняйте задачи (дизайн, программирование..)

Файл с полями: Мешает работе сайта/ Увеличит конверсию/ Пожелания клиентов / Просто пожелание

## Совет №2

Отнеситесь с максимальным вниманием к контенту. Все ли вы рассказали о товаре?

## Совет №3

Задумайтесь о том, как будете продвигать проект до начала разработки.



#### Совет №4

Используйте новые каналы продвижения и измеряйте конверсию

#### Совет №5

Вникайте в рекламную кампанию своего магазина – анализируйте товарную матрицу.

#### Совет №6

Работаете с ремаркетингом. Самое дорогое – привлечь первый раз клиента на сайт.



### Совет №7

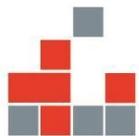
Используйте всевозможные он-лайн консультанты/ формы заказа звонков, но настраивайте их.

### Совет №8

Собирайте данные клиента при входе для дальнейшей работы с ним (e-mail маркетинг)

### Совет №9

Регулярно проводите аудит сайта (раз 3-4 месяца) на предмет – поведенческие признаки и техническая корректность с позиции SEO.



# Что должен уметь продающий магазин?

## Задача №1

По ключевому запросу от пользователя отображать нужный, соответствующий запросу список товаров либо товар.

## Задача №2

За 1-2 клика посетитель должен найти цену товара, стоимость и срок доставки в его город.

## Задача №3

Стимулировать сопутствующие покупки с помощью виджетов: Сопутствующих товаров/ Часто покупаемых и



#### Задача №4

Удерживать покупателя на сайте более 3 минут (видеоролики, отзывы и т.д.)

#### Задача №5

Уметь продавать товар с любого устройства. Обратите внимание на мобильные.

#### Задача №6

Собирать максимальное количество сведений о действиях покупателей и превращать их в отчеты для анализа.

#### Задача №7

Вызывать доверие за счет грамотно изложенных условий покупки, описание товара и работы оператора.



## Выводы:

- Измеряйте конверсию каналов привлечения клиентов и улучшайте ее;
- Внимательно готовьте контент для сайта, участвуйте в процессе;
- Технически настройте сайт по правилам Яндекс и Гугл;
- Регулярно делайте аудит сайта.



# Контакты

**Анна Амирова**

Электронная почта: [anna@bizprofi.ru](mailto:anna@bizprofi.ru)

Телефон: 8 (861) 240-21-41

Мобильный: 8(918) 416-82-55

Промокод на 10% скидку - **24\_09\_2015**



**business profi**  
рекламное агентство

[www.bizprofi.ru](http://www.bizprofi.ru)