

Введение

Три с половиной причины, почему необходимо приобрести эту книгу

Первая причина состоит в том, что данная книга — это пошаговое руководство, разработанное по авторской технологии, и у нее нет аналогов. Мы работаем уже достаточно давно и посмотрели не одну тысячу интернет-магазинов на российском рынке. Ребята, которые проходили этот тренинг, создали уже более 700 интернет-магазинов, из которых около 20 % продолжают работать (это данные нашего партнера — компании InSales, на площадке которой создается большинство интернет-магазинов).

Данная книга — это своеобразный букварь, который нужно не просто прочитать, но и получить результат от его изучения. Главная цель методики — сформировать навык создания проектов интернет-магазинов, которые будут приносить деньги.

Вторая причина заключается в том, что мы, авторы этой книги, — практики с огромным опытом создания самых различных интернет-магазинов. По нашей системе «интернет-магазин без правил» очень многие клиенты создали различные сайты: и классические интернет-магазины (со складом, курьерами, службами доставки и т. д.), и интернет-магазины по партнерской программе, по схеме дропшипинга (прямая доставка товара покупателю самим поставщиком). Существует и комбинированная модель интернет-магазина (так называемая синдикатная), когда у вас может быть свой склад или его может не быть, вы можете задействовать своих курьеров или не своих, то есть каждое звено процесса интернет-продаж может быть смоделировано и скомбинировано по вашему усмотрению. Например, какую-то работу можно отдать на аутсорсинг, что-то выполнять своими силами, что-то порекомендовать партнерам за определенный процент — в итоге модель вашего интернет-магазина будет отличаться от всех остальных.

Надо отметить, что по комбинированной модели работает немалое количество интернет-магазинов, поэтому, используя данную методику, вы должны четко осознать: если вам дается какое-то задание и у вас возникают вопросы, как это сделать и как правильно, то скажем вам сразу — единого правильного ответа нет. Ведь каждая модель работает по-своему, и ваша задача — создать такую модель, которая подходит именно вам. А наша задача — вам в этом помочь.

Третья причина купить эту книгу в том, что тренинг по данной методике прошли, как мы уже говорили, несколько тысяч человек. Это большое сообщество в России и в целом на русскоязычном рынке. Поскольку мы работаем через Интернет, рынок растянулся до Штатов. И в Европе, и в Азии, и в Москве, и в Санкт-Петербурге, и в маленьких городах живут наши клиенты, которые, читая наши книги или проходя наши тренинги, познакомились с данной методикой и открыли интернет-магазины.

Создание интернет-магазина — это и маркетинг, и различные скрипты продаж, и юзабилити, и общение с поставщиками, и учет поведения рынка в целом. Одному это все не освоить, нужен опыт. А у нас такой опыт уже есть.

И еще **полпричины** заключается в том, что мы уже заявили о себе на рынке, мы знакомы со многими крупными игроками в сфере обслуживания интернет-магазинов. Наши партнеры предоставляют площадки для работы интернет-магазинов, например InSales, Ritm-Z (сервис аутсорсинга для интернет-магазинов), различные сервисы вроде «Мой склад» (управление торговлей и складом), онлайн-бухгалтерии, например «Мое дело», «Эльба», и еще немало сервисов, которые спокойно между собой интегрируются, чтобы ваш интернет-магазин работал на автопилоте. Собственно, все игроки №1 на этом рынке с нами знакомы и могут нас рекомендовать. Вы еще раздумываете, какую книгу приобрести, чтобы создать свой интернет-магазин? Книга «Интернет-магазин БЕЗ ПРАВИЛ» — именно то, что вам нужно.

Как читать эту книгу?

Как мы обычно читаем книги? Открываем, прочитываем оглавление, затем первую главу, видим, что там есть какое-то задание, но пролистываем, читаем дальше. Мы ее проглатываем, закрываем, потом, может быть, какие-то задания и выполняем.

В этой книге много полезных советов, скриптов, пошаговых инструкций, как быстро открыть свой интернет-магазин и начать зарабо-

тывать на этом хорошие деньги. Поэтому проглотить ее за пару дней не получится. И сейчас объясним почему.

Во-первых, с ходу вы все не поймете. Многие шаги нужно выполнить, чтобы на деле разобраться, что к чему. Хотим вас сразу предостеречь, что это не волшебная таблетка, не магическое заклинание, которое вы прочитали — и у вас появился интернет-магазин. Важно, чтобы вы осознали: ответственность за использование данной методики и за последующий результат полностью лежит на вас. Однако если вы все сделаете в полном объеме и так, как мы говорим, то результат не заставит себя ждать и превзойдет все ваши ожидания.

Конечно, **эту книгу можно использовать как справочник**, брать из нее отдельные инструкции, но в таком случае результата может и не быть, потому что наша методика работает именно при применении ее в полном объеме.

Когда мы проводили предварительный интернет-семинар, на него пришел человек и сказал: «Мне нужно получить информацию по поставщикам, а маркетингу я научусь в другом месте». Если вы собираетесь работать по такому же принципу, то наш ответ: «Хорошо, пожалуйста, действуйте», но мы не гарантируем, что будет нужный результат.

Для кого написана эта книга?

Для студентов, наемных работников, топ-менеджеров, менеджеров по продажам, риелторов, предпринимателей, безработных, домохозяек... Результаты в виде интернет-магазина, который приносит деньги, были у людей из разных социальных слоев, то есть неважно, кем вы сейчас являетесь и чем занимаетесь, значение имеет только то, кем вы стремитесь стать. Если вы очень хотите быстро открыть свой интернет-магазин, то вы держите в руках нужную книгу.

Даже те, у кого уже есть навык ведения бизнеса, найдут немало полезного в этой книге. Первое — опыт огромного количества людей, которые применили эту технологию (можно сравнить со своим опытом, увидеть многие ошибки). Второе — пошаговую инструкцию перевода своего бизнеса в Интернет, если есть какой-то офлайн-бизнес. Третье — возможность освоить еще одну интересную схему запуска дополнительно бизнеса. Данная книга поможет понять, какие еще бизнесы можно открыть. По сути дела, это источник идей, что еще интересного можно сделать, чтобы вы заработали больше, а ваши клиенты стали счастливее. Присоединяйтесь к нашему сообществу — Международной

интернет-гильдии предпринимателей (www.migbusiness.ru), где можно найти партнеров, интересных собеседников, полезные ресурсы, которые будут помогать в нашем непростом деле.

Почему у вас все получится?

Сейчас в России, да и во всем мире наблюдается интересная тенденция. Чтобы зарабатывать деньги, раньше нужно было каждое утро идти на работу, тратить время на дорогу, проводить в офисе почти весь день. Если говорить про бизнес, то раньше все привязывалось к географическому местоположению, офису.

Сейчас многое меняется. Кто-нибудь из вас видел проект Павла Дурова «Город за стеной»? Команды «ВКонтакте» нарисовали интересную картинку, которая показывает, что происходит в Интернете, каким образом меняется жизнь людей благодаря использованию различных инновационных сервисов. Там все происходит быстро, интересно, люди делают бизнес, зарабатывают деньги и живут той жизнью, о которой мечтали. Мы сами, а также многие интернет-предприниматели живем уже совершенно не так, как раньше. Мы работаем там, где хотим, то есть успех нашего бизнеса не зависит от того, где мы находимся в данный момент. Поэтому мы можем работать из Америки, Европы, Азии, откуда угодно. Неважно, где вы сейчас находитесь, какой часовой пояс, какое время года, важно только одно — есть ли у вас Интернет. И если Интернет у вас есть, то вы можете управлять своим бизнесом из любой точки мира и быстро решать текущие задачи.

Например, со многими нашими сотрудниками, которые тоже участвовали в создании одноименного тренинга, мы «встречаемся» утром в 10 часов в Skype и планируем рабочий день, при этом каждый из нас может находиться где угодно. С электронной коммерцией дела обстоят точно так же.

Если вас не устраивает имеющаяся работа, если вы хотите дополнительный заработок, то сейчас все можно изменить, используя те технологии построения бизнеса, которые мы вам даем в данной книге. Как мы уже говорили, единой модели создания интернет-магазина нет. Допустим, логистикой может заниматься одна компания, поставщики могут быть в разных концах планеты, они могут отправлять продукцию напрямую вам либо в вашу курьерскую службу, бухгалтерию вы можете вести где-то отдельно.

К примеру, у нас бухгалтерия ведется в Интернете, этим занимается компания, которая находится в Москве, — нас это устраивает. Самые

разные процессы вы можете организовать таким образом, чтобы они работали с вашим минимальным участием и так, как вам нужно. Необходимо лишь один раз все настроить и заключить нужные договоры. Мы потратили время, разобрались, как работает система налоговой отчетности, оформили все бумаги и теперь в Федеральную налоговую службу и Пенсионный фонд можем отправлять документацию по Интернету, что очень удобно.

Так почему же и у вас все получится? Потому что те ресурсы, которых у вас сейчас нет, вы можете получить через Интернет вместе с нашим сообществом — Международной интернет-гильдией предпринимателей.

Сколько можно заработать по данной методике

Поставим вопрос так: сколько можно заработать в интернет-магазине за три месяца? На самом деле технология «интернет-магазин без правил» подразумевает не просто прохождение этого тренинга, не просто прочтение книги, а еще некий период «дозревания» наших клиентов до того момента, когда они начинают зарабатывать деньги.

Четыре главных шага

Если вы даже не выполните на 100 % то, что описано в этой книге, а только на 50 %, но при этом сделаете четыре главных шага (выбор рыночной ниши, нахождение поставщика, создание сайта и запуск на него трафика), то это уже будет хорошим результатом. В среднем наши клиенты обычно зарабатывают от 20 до 30 тысяч рублей за первые три или четыре недели выполнения заданий. В дальнейшем, даже с учетом периода «дозревания», когда еще месяц-другой «подтягиваются хвосты», а технология применяется уже на 80 %, цифры будут совсем другие.

К примеру, Николай Кузнецов, создавший нишевой интернет-магазин по продаже детской модели железной дороги (www.kupitutu.ru) (рис. 1), пару месяцев зарабатывал относительно небольшие деньги — около 30 тысяч рублей. Через полгода, когда учел все рекомендации одноименного тренинга «Интернет-магазин БЕЗ ПРАВИЛ», смог выйти на уровень более 100 тысяч рублей.

Что он сделал? Нашел востребованную нишу — мечту детства всех пап. Создал сайт по нашим методикам, организовал все бизнес-процессы и в настоящий момент является успешным владельцем магазина. Причем Николай был абсолютно далек от интернет-бизнеса.

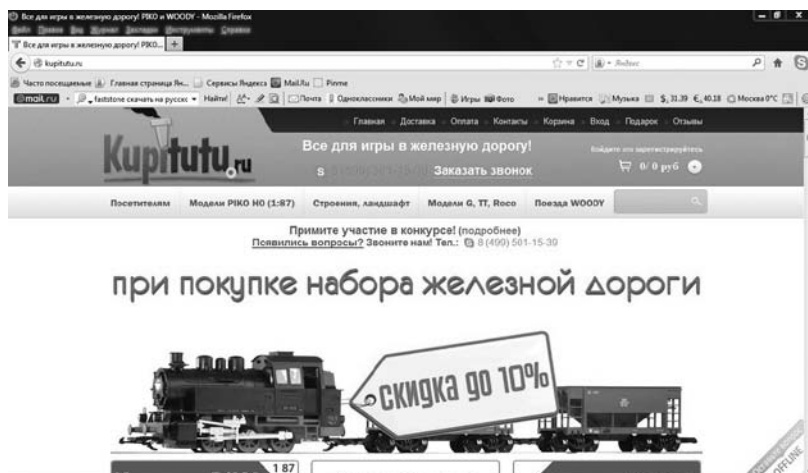


Рис. 1

Юрий и Татьяна сделали с нами интернет-магазин спортивной одежды (www.skirunner.ru) (рис. 2). Сперва результаты были не очень внушительными, но через полгода мы узнали, что ежемесячная выручка магазина составила более одного миллиона рублей! Согласитесь, неплохой результат за шесть месяцев!

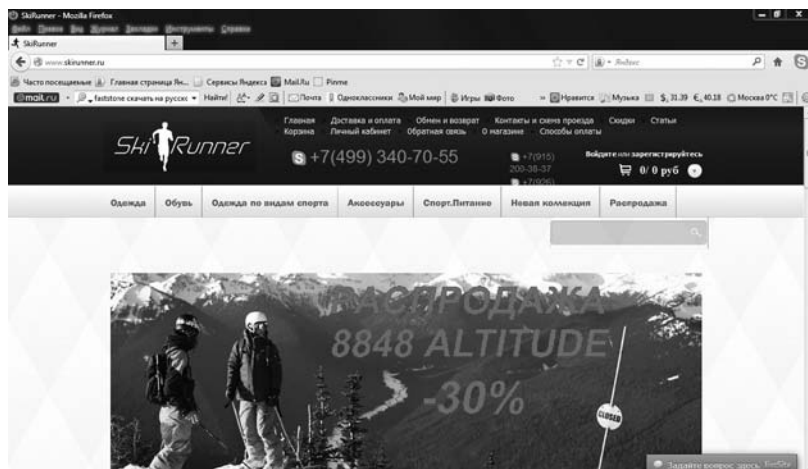


Рис. 2

В целом средний результат наших учеников через 2–3 месяца — 30–100 тысяч рублей, то есть у всех цифры разные. Гораздо больше примеров того, сколько зарабатывают наши ученики, вы найдете на сайте нашей компании www.migbusiness.ru.

Как рассчитать, сколько можно зарабатывать в интернет-магазине?

Расчет

Определите сумму, которую вы бы хотели зарабатывать в месяц чистыми деньгами. Теперь делите ее на 30 (на среднее число дней в месяце) — выйдет сумма, которую вы хотите получать каждый день. Возьмем среднюю маржинальность 1000 рублей (мы не делаем интернет-магазины, добавленная стоимость товара в которых ниже 1000 рублей), поэтому цифру, которую вы получили в результате деления на 30, разделите на 1000 — получится число продаж вашего товара, которое вы должны делать в день. Допустим, первая цифра у вас была 150 тысяч рублей в месяц, вы поделили ее на 30, получилось 5000, а 5000 разделили на 1000. Значит, вы должны делать пять продаж в день в своем интернет-магазине. Что такое пять продаж в вашем интернет-магазине? Это обычная конверсия на первом этапе запуска вашего интернет-магазина. Конверсия — это соотношение числа пришедших на сайт и числа купивших (это примерно 1 %). Теперь 5 делим на 1 % и получаем 500 посетителей на ваш сайт в день. Из них что-то купят только пятеро — и за это вы получаете 5 тысяч рублей в день, которые выльются в 150 тысяч рублей в месяц. В принципе, 500 человек — это не такая уж и большая цифра. Но как их получить? Здесь основная идея — это множественные источники трафика на ваш сайт. Если будет три или четыре источника трафика 100–150 человек в день, то, в принципе, это принесет весьма неплохой доход.

Секретный чит-код

Многие из вас задаются вопросом: как заполучить на свой сайт 100 человек в день? Есть секретный чит-код, чтобы привлекать меньшее количество людей, но гораздо более концентрированно. Мы не будем сейчас брать во внимание сезонность, время дня и ночи, дни недели и прочее. Данный трюк позволяет не учитывать все эти факторы. У вас должна быть база потенциальных клиентов (список людей, о которых вам известны две вещи: имя и e-mail). В этой книге мы расскажем, как разово создать базу в 2–3 тысячи человек.

У нас есть клиент Камиль, который занимается оптовой продажей сумок через сайт www.s-opt.ru (рис. 3). У него есть база в 5 тысяч человек, и примерно за две недели он отправляет им на электронную почту 3–4 письма. В среднем результат такой акции по продаже какого-нибудь нового товара — 400–500 тысяч рублей в месяц. Как вам идея писать 3–4 письма в неделю и зарабатывать сразу несколько сотен тысяч рублей? На наш взгляд, весьма неплохая.

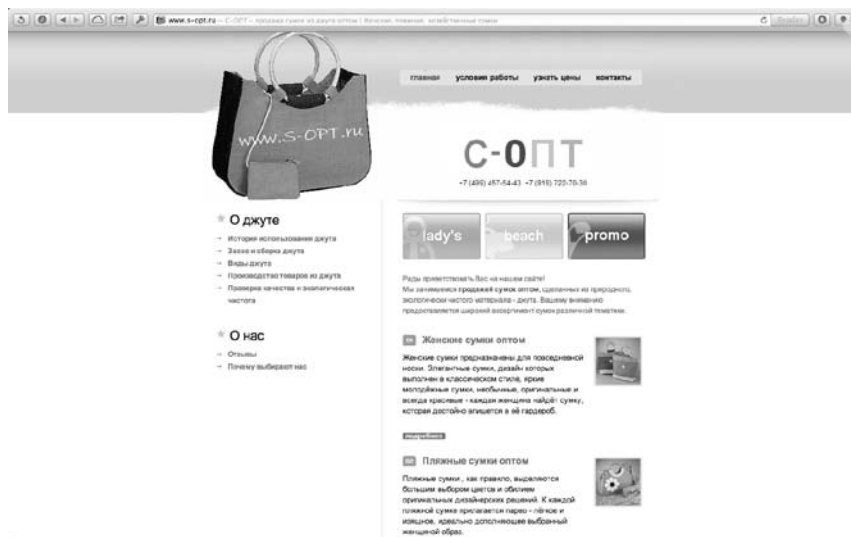


Рис. 3

Поэтому вам вовсе не обязательно иметь огромное количество уникальных посещений своего сайта, выстраивать различные источники трафика. Вы можете работать с одними и теми же людьми. Клиентам, которые уже что-то купили у вас на сайте, повторно продать всегда гораздо проще, чем найти новых людей и продать им что-то в первый раз. Поэтому ваша задача, если вы хотите создать такой источник дохода, может заключаться в том, чтобы собрать базу потенциальных клиентов и работать с ними постоянно. Такой подход используют практически все инфобизнесмены, и они как никто другой знают, что не обязательно каждый раз собирать новую толпу, потому что среди старых клиентов найдутся те, кто еще раз захочет купить ваш товар. Тем более если вы можете предложить что-нибудь новое.