

Как да имаме успешен електронен  
магазин

  
*Microinvest*

2014

1

## Решете какво искате да продавате

Ако искате да създадете свой собствен електронен магазин най-вероятно вече знаете какво искате да продавате. Имайте предвид, че някои продукти са по-подходящи да бъдат продавани онлайн, докато за други това е доста по-сложно. Това се дължи на факта, че липсва възможността клиентите да получат реална представа и жив контакт с предлаганите стоки или услуги.

Въпреки всичко е особено важно да сте уверени в предимствата на продуктите, които ще предложите във Вашия бъдещ електронен продукт, в противен случай няма как да постигнете желания успех. Ето няколко ключови въпроса, които е необходимо предварително да изясните:

- Дали продуктите, които ще предлагате ще са реални, физически и ще бъдат доставяни до посочен от клиентите адрес или ще бъде дигитални такива, които ще бъде предоставени дистанционно през Интернет.
- Дали продуктите ще са масови и ще поддържате складови наличности или всеки артикул ще бъде бутиков с единични бройки.
- Смятате ли да предлагате широка продуктова номенклатура и да поддържате богата гама от вариации на различните артикули или ще се насочите към тясна специализация.
- Ако не произвеждате сами продуктите, които планирате да предлагате, направете детайлно проучване на различните доставчици, за да изберете тези, които най-добре покриват Вашите изисквания.
- Направете точен план как Вашите продукти ще стигат до крайните Ви клиенти. Разгледайте различни варианти, включвайки алтернатива на транспорт и точки за съхранение и преразпределение.

2

## Грабнете правилната пазарна възможност

Да знаете какво ще продавате е само част от създаването на един успешен електронен магазин. Ще трябва да изясните какво отличава Вашите продукти и услуги от тези на конкурентите и едновременно с това клиентите Ви да го разберат и да предпочетат именно Вас! За целта следните няколко насоки ще са особено полезни:

- Размер на конкуренцията. Не се втурвайте просто към продажбата на дадена продуктова група, докато не разгледате сайтове, които предлагат същия или сходен асортимент и с които реално ще се конкурирате. Помислете за основните канали, по които ще достигате до Вашите клиенти и ще рекламирате Вашия бизнес и проверете как се справят в тези насоки Вашите основни бъдещи конкуренти.
- Предложете нещо наистина интересно. Ако продавате уникални ръчно направени продукти, може именно това да се окаже ключовата причина за Вашия успех. Опитайте се да намерите баланса в това да продавате нещо уникално, но същевременно да носи полза на широк кръг от потребители.
- Продавайте компетентно. Опитайте се да продавате освен Вашите продукти и Вашите полезни съвети и насоки за това клиентите да използват по-пълноценно закупеното. По този начин ще генерирате добавена стойност и ще спечелите доволни клиенти, които ще се връщат отново при Вас.
- Заложете на лесен процес по поръчване. Дори да изберете най-добрия продукт, който да предложите във Вашия електронен магазин и да бъдете безспорен лидер пред Вашите конкуренти, няма да постигнете нищо, ако не направите самото пазаруване лесно и приятно за Вашите клиенти. Спестете излишните подробности и тромавите регистрационни форми, направете навигацията достъпна и удобна за споделяне.

3

### Регистрирайте домейн име за Вашия електронен магазин

Изберете име за Вашия магазин, което е кратко, атрактивно и лесно за запомняне ([www.myuniquebusiness.bg](http://www.myuniquebusiness.bg)). Трябва да бъде и уникално, защото в общия случай най-традиционните варианти за съжаление вече са регистрирани. Разгледайте и обмислете различните варианти за домейни, за да намерите този, който наистина е подходящ за Вашия бизнес. Ако все пак името, на което изключително много държите е вече заето, може да опитате други с няколко хитрости – като добавяне на цифри, кратка допълнителна дума или буква, изберете друга област/зона. (Например изберете вариант [www.yourdomain.info](http://www.yourdomain.info) вместо заетия [www.yourdomain.com](http://www.yourdomain.com)).

Услугата по регистрацията на домейн ще генерира и други предложения за сходни алтернативи, ако името, което искате е вече регистрирано.

4

### Изберете подходящи хостинг услуги (хостинг план)

Заслужава си да изберете най-добрия и подходящ вариант за хостинг на Вашия уеб сайт, тъй като той е в основата на Вашия успешен електронен магазин. Ако той е неподходящ, продажбите Ви със сигурност ще пострадат. Ще имате нужда от достатъчно виртуално място за Вашите данните, снимки на продуктите и поръчки, особено, когато бизнесът Ви се развива добре.

Изберете вариант на хостинг план, който може да бъде променян във всеки един момент, за да следва развитието на Вашия бизнес.

**Microinvest** предлага изключително достъпни и гъвкави хостинг услуги. Нашето решение с включен хостинг план, Ви позволява да се насладите на сигурна и стабилна инфраструктура, без да се налага комуникация с трета страна доставчик на услуги или създаване на ИТ отдел.

В допълнение са осигурени навременна поддръжка и консултация при работа с електронния магазин. Научете повече за възможностите [ТУК](#).

5

### Изберете софтуер за създаване на електронни магазини

Използването на подходящ софтуерен инструмент ще Ви позволи да създадете Вашия собствен електронен магазин като професионалисти с минимална инвестиция. Със софтуера ще изградите виртуалното място, където Вашите клиенти ще разглеждат продуктите Ви и ще правят своите запитвания и поръчки. В софтуера за електронни магазини са вградени инструменти за разплащания, организация на информацията за продуктите и клиентите. Ще разполагате с мощни търговски и маркетингови инструменти за управление и анализ на информацията.

**Microinvest** Ви предлага достъпен и модерен софтуер за създаването на Вашия успешен онлайн магазин. С [Microinvest Електронен магазин](#) може да създадете Вашия магазин, да въведете номенклатурата си и започнете работа в рамките само на един ден!

[Тук](#) можете да се запознаете с демо версия на електронния магазин.

**Сравнителна характеристика на софтуерен продукт за електронни магазини и  
персонална разработка**

	<i>Microinvest</i> Електронен магазин Out-of-Box решение	Персонална разработка
<b>Технически (уеб) фактори</b>		
<b>Разработка</b>	Надеждна платформа. Готова работеща система, използвана от хиляди доволни клиенти. Три дизайнерски безплатни визуални стила.	Трудно предвидим и несигурен краен резултат. Възможност за разминаване между зададен, очакван и краен резултат.
<b>Поддръжка</b>	Мощен екип от консултанти, програмисти и дизайнери. Доказана компания с дългогодишен опит.	Обикновено разработчиците работят на свободна практика или са малка фирма, която бързо може да се откаже от дейността си и съответно да липсва поддръжка.
<b>Доработки</b>	Широк набор от вградени функционалности, гъвкава, достъпна и лесна процедура по разширяване на възможностите.	Тромав и скъп процес.
<b>Хостинг</b>	Атрактивни пакети. Изключително достъпна цена. Включени безплатни услуги и консултация.	Възможни пакетни предложения. Често излишно завишаване на параметри и цени.
<b>Продажби</b>		
<b>Стоки</b>	Лесно и удобно публикуване на информацията за продуктите. Автоматично генериране на QR код за всеки артикул.	При по-големи номенклатури има възможност за значително оскъпяване на проекта.
<b>Разплащания</b>	Вградени най-често използваните методи. Автоматични форми за попълване. Гаранция за сигурност и защита на информацията.	Изисква индивидуална разработка.
<b>Популяризиране</b>		
<b>Промоции</b>	Вграден ротатор за промоционални продукти, възможност за лесна комбинация и поддръждане на различни предложения. Гъвкава система за отстъпки. Автоматично генериране на индивидуален QR код за всеки артикул.	Изисква индивидуална разработка.
<b>Банери</b>	Голям банер на началната страница, който лесно може да бъде сменян, разместван или премахван. Лесен редактор на картинки и съдържание. Неограничени възможности за добавяне на допълнителни банери и персонализиране на дизайна им.	Изисква индивидуална разработка.
<b>SEO оптимизация</b>	Автоматично вградени форми за дефиниране на заглавия, ключови думи и описания.	Скъп и дълъг процес.
<b>Цена</b>	<b>Лиценз + хостинг план: 99 EUR</b>	<b>Цени от 900 лв. за базови възможности</b>

Цените за без ДДС.

