

Начинаем свой бизнес в Интернете. Подход – творческий, полная свобода фантазии; затраты – минимальные; так что работаем в свое удовольствие.

Давно мечтаете открыть свой бизнес и стать независимым? Хорошая идея. Но всегда есть страхи, неопределенности, убытки. Открытие Интернет-магазина – это отличный шанс начать новый (или усовершенствовать старый) бизнес, причем без серьезных финансовых затрат. Минимальные требования к такому бизнесу: персональный компьютер, доступ в Интернет и хорошая идея: что, кому и как продавать.

Оценим реальные возможности:

Вариантов несколько. Вы работаете в компании 5 дней в неделю с 9 до 18 и не готовы бросить работу, график может быть сменным, а может не быть работы вовсе. Преимущество Интернет-магазина в том, что он не ставит Вас в жесткие временные рамки. Им можно заниматься в свободное время. При этом у Вас остается "стабильная" работа. Открытие магазина онлайн, как и любой коммерческий проект, направлен на получение прибыли, кроме того – это возможность самореализации.

Открываем магазин подарков.

Беспроблемный вариант. Спрос не исчезнет до тех пор, пока люди празднуют дни рождения, новый год, день всех влюбленных, список можно продолжать. Вечно актуальный вопрос - что подарить. Что подарить другу, подруге, маме, руководству; на день рождения, 23 февраля, 8 марта. Цель Вашего будущего Интернет-магазина – ответить на эти вопросы, помочь его посетителям выбрать функциональный/оригинальный/любой другой подарок. Количество пользователей Сети ежегодно растет, а в месте с ним растет и посещаемость Интернет-магазинов. Люди охотно заказывают продукты по каталогам и Интернету, выбирают подарки и сувениры. Гораздо удобнее найти интересующий Интернет-магазин, не торопясь выбрать все, что нравится и оформить покупку, нежели идти куда-то после работы. Открываемся.

Создать Интернет-магазин можно самостоятельно (при наличии базовых знаний), доверить создание друзьям и знакомым или профессиональным разработчиком. В зависимости от того, что Вы хотите увидеть, и насколько позволяют финансовые возможности, функционал сайта может выглядеть по-разному. Полет фантазии безграничен. Стоимость готового сайта может не превосходить 500 долларов США. За эти деньги вы получаете в свое использование отлаженный и готовый к работе функциональный Интернет-магазин. Выбор за Вами.

Практические советы бизнес для бизнеса.

"Встречают по одежке" - это прописная истина. Не пренебрегайте ей. Форма Вашего магазина очень важна. Теоретически можно завести страницу на бесплатном хостинге, разместить контакты и элементарный электронный каталог товаров с ценами, однако

если Вы хотите получить от электронного бизнеса максимум, над проектом придется какое-то время поработать, возможно, обратиться к профессиональным программистам.

Важно оптимизировать сайт для предстоящей "раскрутки" и продвижения, т.е. для рекламы Вашего магазина. Для этого нужно придерживаться простых правил – ничего лишнего: читаемый шрифт, отчетливая графика, удобная "корзина" для заказов, качественная картинка товаров. Главная цель информационной составляющей сайта вашего магазина – привлечь внимание покупателей. Чем дольше потенциальный покупатель задержится на Вашей странице, тем лучше.

Посетителю должно быть не просто эстетически приятно, но и удобно. Задайте возможность поиска по следующим параметрам:

- * Вид продукции: подарки и изделия ручной работы; изделия ручной работы из хрусталя;
- * Кому: маме, папе, коллеге, подруге;
- * Повод: новый год, день рождения, 8 марта.

Посетитель Интернет-магазина должен тратить минимум времени на поиск вариантов подарка. Отличным бонусом могут послужить статьи, новости, форумы. Даже если Вы заказываете сайт у профессиональных разработчиков, нужно отчетливо себе представлять, что именно Вы хотите увидеть на этом сайте, какие функции Вам будут необходимы.

Поиск поставщиков

Итак, есть основная идея – Интернет-магазин подарков. Сайт в процессе создания. Главное – выбрать, что именно Вы будете продавать. Выбираем поставщиков.

Первый вопрос: где. Второй: каких. Найти партнеров по бизнесу Вам помогут электронные торговые площадки, работающие в режиме онлайн. Это тоже своего рода "магазин", только в отличие от обычного Интернет-магазина, он рассчитан на сектор business to business. На такого рода электронных площадках зарегистрированы сотни компаний по всему миру, и каждая из них представляет свою продукцию. Процедура поиска довольно проста: достаточно зайти на официальный сайт многоотраслевой площадки: www.b2b-club.ru; в перечне предложений выбрать то, что интересует именно Вас и связываться с потенциальными поставщиками и партнерами. Финансовые затраты равны нулю – поиск (как и добровольная регистрация) на сайте бесплатный, а главное – эффективный, по сравнению с обычным поиском в стандартных поисковых системах, где на запрос "найти поставщиков подарков" открывается список в десятки страниц, большинство из которых не представляют интереса. Максимум, что Вы получите после часа поиска – 1-2 страницы производителей, продукция которых Вас не заинтересует. Обычный поиск для бизнес сектора – это своего рода "холостые" выстрелы. Все намного проще: Вы заинтересованы в покупке/заказе и ищите партнеров; потенциальные партнеры заинтересованы в продаже своей продукции и ищут потенциальных покупателей, Вас.

