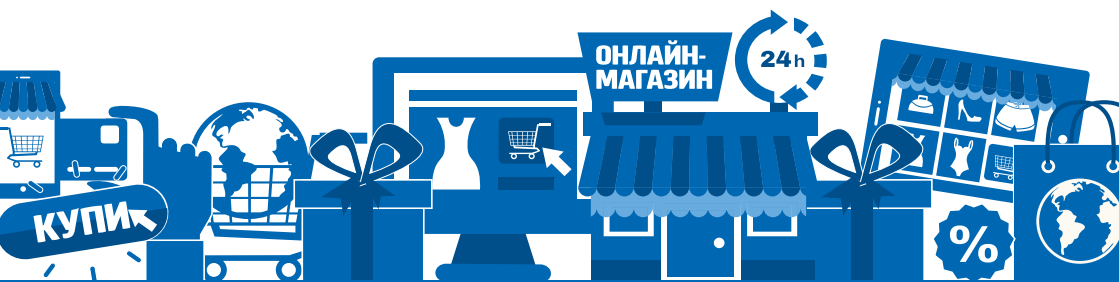


1СТАРТ

НАЧНИ СВОЙ БИЗНЕС

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН





СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВА 1

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ

Рынок e-Commerce в России	4
Схема работы интернет-магазина	7

ГЛАВА 2

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН В ДЕТАЛЯХ

Что такое ниша интернет-магазина	9
Пример анализа ниши	10
Поставщики	19
Склад	23
Реклама	25
Формула продаж	34
Способы оплаты	36
Доставка заказа	38

ГЛАВА 3

ТЕХНИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ РАБОТЫ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

Доменное имя	43
Хостинг	45
Сайт	46
SEO-оптимизация	49

ГЛАВА 4

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МОМЕНТЫ

Государственная регистрация	52
Учет и налоги	55
Кассовый аппарат	59
Возврат товара	60
Расчетный счет	62

ГЛАВА 1

Электронная торговля

РЫНОК E-COMMERCE В РОССИИ

[Data Insight](#) — первое в России исследовательское агентство, основанное в 2010 году и специализирующееся на рынке электронной коммерции. Ежегодно агентство анализирует российский рынок интернет-торговли и дает свои прогнозы на следующий год.

По данным Data Insight, основные показатели внутрироссийских онлайн-продаж 2015 года выглядят так:

- количество заказов — 160 миллионов;
- средний чек одного заказа — 4 050 рублей;
- общий объем продаж — 648 миллиардов рублей.

По сравнению с 2014 годом общий объем продаж вырос на 90 миллиардов рублей, что составило 16% роста. Приведенные цифры не учитывают продажу цифровых товаров, билетов, доставку готовой еды, оптовые закупки, закупки для корпоративного потребления и заказы покупателями товаров из-за рубежа.

Исследование также выявило следующие тренды e-Commerce внутри России:

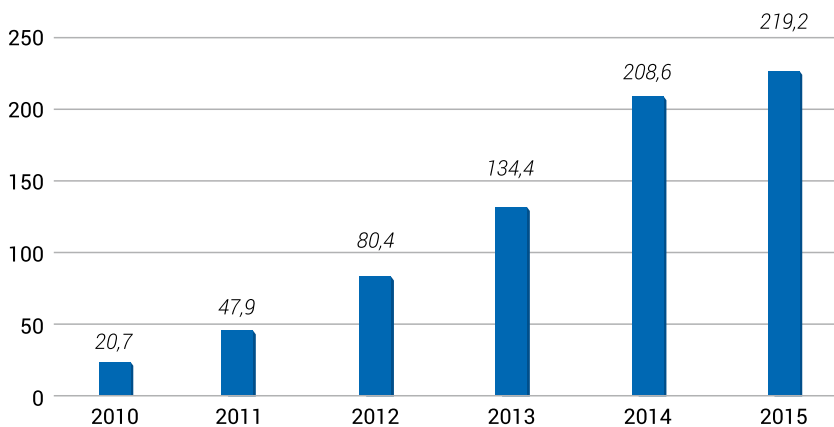
1. Сдвиг спроса от дорогих категорий товаров (бытовая техника и электроника) к менее дорогим (одежда и товары повседневного спроса).
2. Рост цен в интернет-магазинах значительно отстает от роста курса доллара.
3. Доступ в Интернет стал круглосуточным и повсеместным, благодаря чему покупателями интернет-магазинов становятся жители небольших населенных пунктов.
4. В Интернет пришли крупные офлайн-сети (eldorado.ru, detmir.ru, chitai-gorod.ru, finn-flare.ru, korablik.ru, iledebeaute.ru, ecco-shoes.ru)

и др.), которые быстро становятся лидерами в своей товарной категории.

5. Доставка интернет-заказов стала быстрее, дешевле и надежнее.
6. Онлайн-покупатели становятся все более опытными, они более рациональны, осторожны и не торопятся при выборе товара.
7. Значительный рост продаж на фоне общего растущего тренда ожидается в 2016 году в крупных интернет-магазинах, входящих в топ-200.
8. По предварительному прогнозу, в 2016 году ожидается рост количества заказов на 12%, а рост общего объема продаж — на 20%.
9. Государство стало активнее регулировать онлайн-продажи, в основном путем ужесточения ответственности продавцов перед покупателями.
10. Главным конкурентом внутрироссийских онлайн-продаж становятся не покупки в офлайн-магазинах, а входящий кросс-бордер (трансграничная торговля, или покупки из-за рубежа).

Вот такие данные о развитии трансграничной торговли в России приводит Ассоциация компаний интернет-торговли ([АКИТ](#)).

Объем трансграничной торговли в России (млрд рублей)



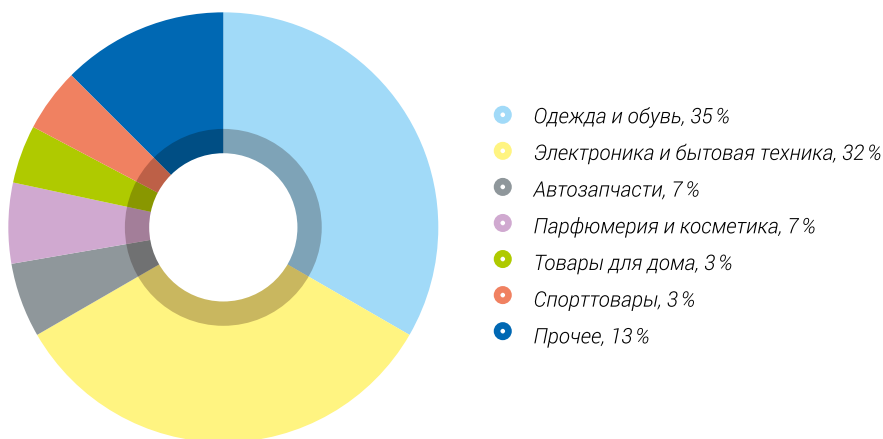
С 2010 года доля трансграничной торговли на российском рынке интернет-торговли выросла с 8 до 29% в 2015 году. Количество посылок с заказами из иностранных интернет-магазинов составляет уже 135 млн штук в год.

Самыми популярными странами для онлайн-заказов у россиян стали:

- Китай – 49%,
- Страны Евросоюза – 25%,
- США – 13%.

На долю прочих стран пришлось всего 13% трансграничного товарооборота.

Если говорить о том, какие именно товары покупают россияне в Сети, то безусловный лидер прошлых лет – категория «Бытовая техника и электроника» – уступил место категории «Одежда и обувь». В целом соотношение товарных категорий в онлайн-покупках выглядит так:



Сколько всего интернет-магазинов в Рунете? Данные разнятся: АКИТ называет цифру в 40 тысяч магазинов, агентство Data Insight проводило исследование посещаемости 70 тысяч магазинов, а англоязычное онлайн-издание East-West Digital News обнаружило в российской сети 200 тысяч сайтов, которые имеют признаки интернет-магазина (форма заказа и корзина). А еще сюда надо добавить бесчисленные группы

по продажам в соцсетях, большая часть которых занимается нелегальной торговлей.

Однако такое количество интернет-магазинов не говорит о том, что все они конкурентоспособны. По данным East-West Digital News, только 80 тысяч интернет-магазинов имеют посещаемость более 20 человек в сутки, а хотя бы 2 заказа в месяц получают лишь половина из них, т. е. 40 тысяч.

СХЕМА РАБОТЫ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

Интернет-магазины для тех, кто ими не занимался, до сих пор имеют репутацию достаточно простого бизнеса, хотя в то, что ими можно управлять одним мизинцем левой руки, загорая на тропическом пляже, уже мало кто верит.

Прежде всего, обращает на себя внимание отсутствие в онлайн-торговле расходов на аренду или покупку помещения, закупку торгового оборудования и товара (ведь полки в магазине «на земле» не могут быть пустыми), зарплату продавцов, кассовые аппараты, охрану магазина и др. Чтобы открыть небольшой магазин у дома, потребуется не менее 1 млн рублей. Действительно, таких затрат для интернет-магазина сразу не потребуется, но существенные расходы все равно будут, так же как и свои проблемы.

Самая простая схема работы интернет-магазина выглядит так:

1. Определиться с тем, что вы будете продавать.
2. Найти поставщика этого товара.
3. Закупить небольшое количество товара или договориться с поставщиком о продаже под заказ.
4. Создать сайт и привлечь на него покупателей.
5. Доставить заказ и получить прибыль.

На самом деле, это так и есть, но реализация каждого шага схемы несет в себе немало сложностей и затрат. Основные проблемы в электронной торговле таковы:

- выбор товара, не пользующегося спросом у онлайн-покупателей;
- технические трудности в работе сайта;

- неумение показать на сайте товар лицом (плохие фотографии, некачественное описание характеристик товара);
- сложности в работе с поставщиками;
- очень большие расходы на рекламу;
- расходы на связь с покупателем и доставку заказа;
- высокий процент отказов покупателей от заказа;
- серьезная конкуренция в Сети.

В любом случае все эти трудности не должны вас пугать, ведь конкуренция возникает там, где уже есть сформированный спрос покупателей. Покупателей, у которых есть деньги и которые готовы платить за удовлетворение своих потребностей. Попробовать свои силы в интернет-торговле может абсолютно каждый, а мы постараемся дать вам в этом вопросе только практические советы.

