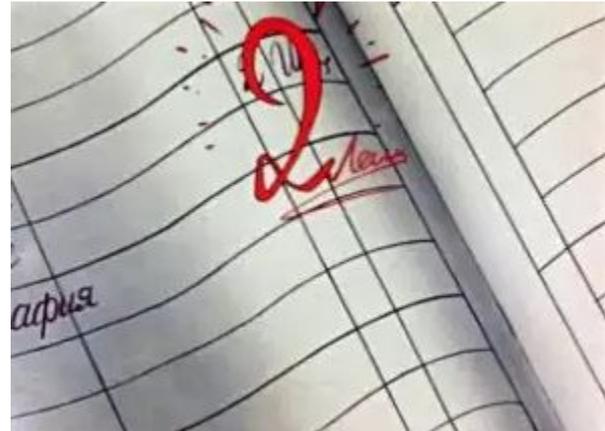


# Типичные ошибки мелких и средних интернет-магазинов, которые мешают продавать в интернете





# Алексей Короткин

фин.мат.моделирование  
бизнес-процессов, бизнес-планирование



Клуб предпринимателей  
«Мозгабра» на базе центра  
развития бизнеса «Сбербанка»

**3 года**



**Более 300 кейсов** в области  
малого и электронной  
коммерции

## Газета.ru

Обозреватель раздела «Технологии»

Преподаватель в проекте по развитию  
малого предпринимательства а интернете  
«**Академия электронной коммерции**»

## Аудитория крупнейших интернет-магазинов и маркетов в России (тыс. чел. в мес.)

	2013 год	...	2015 год	Рост
	15 000		179 500	1197%
	68 000		151 000	222%
	48 200		49 000	102%
	18 400		17 260	94%
	10 300		13 900	135%
	9 000		12 200	136%
	5 700		6 500	114%

# Факторы, осложняющие жизнь мелких и средних интернет-магазинов



Обострение ценовой конкуренции в силу экспансии китайских площадок (AliExpress, JD.com);



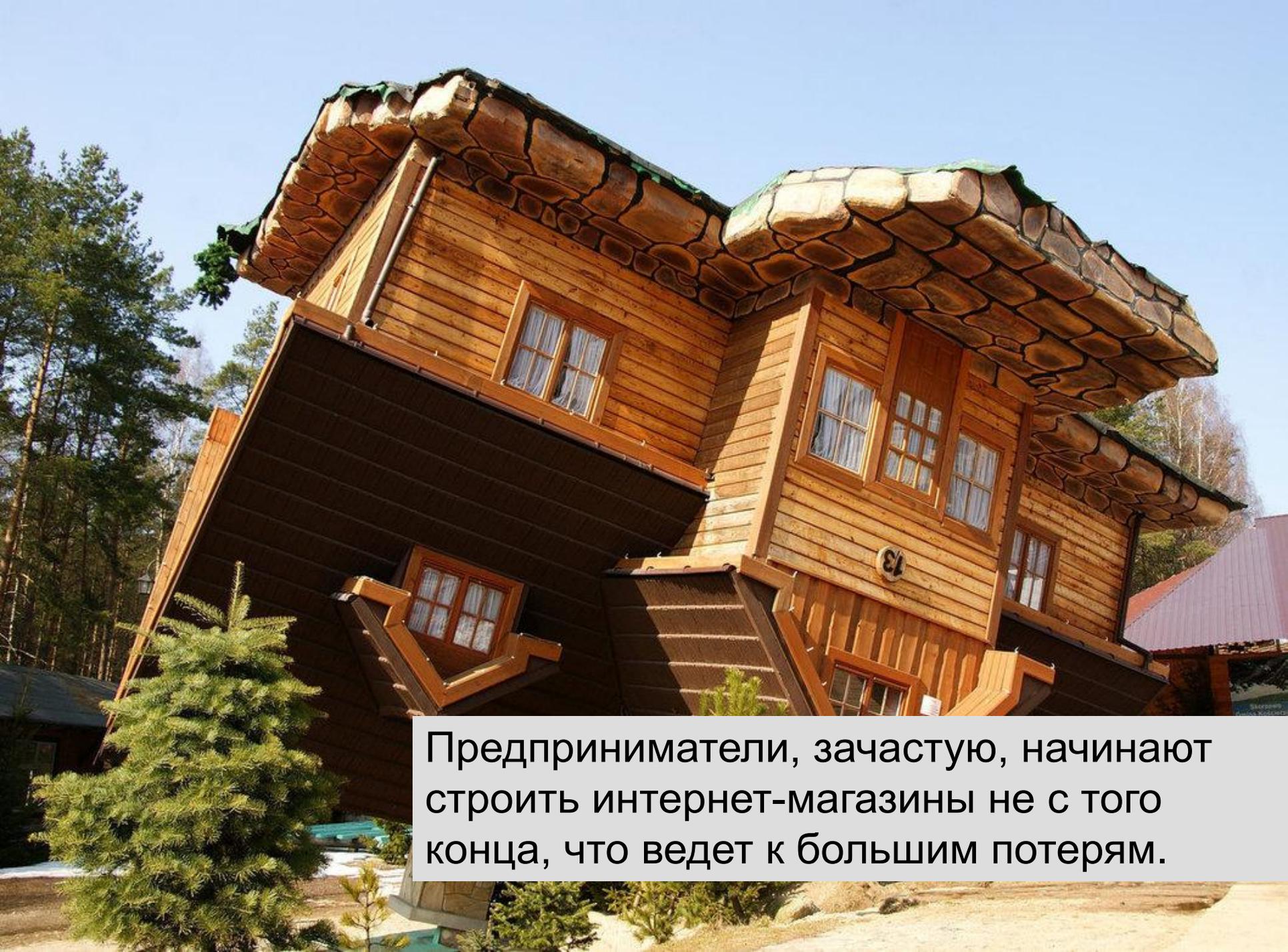
Скорость обновления и полнота ассортимента с ростом навыка аудитории покупать глобально;



Перегруженность автоматических каналов продаж (контекст, таргет, партнерские сети и др.), экономически нецелесообразная цена показа/клика/действия;



Огромные инвестиции в крупные онлайн-ритейл-проекты, слишком высокие пороги входа в новые каналы продаж для мелких и средних игроков.



Предприниматели, зачастую, начинают строить интернет-магазины не с того конца, что ведет к большим потерям.

# Как обычно происходит и как делать НЕ НАДО

**Старт!**

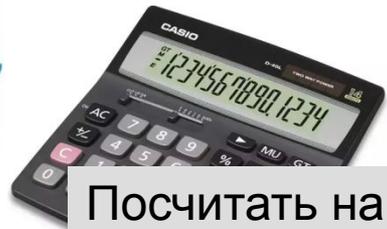


Идея

Придумать бренд!



Инвестиции

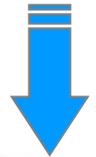
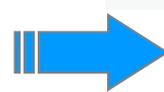
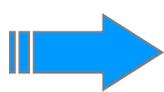
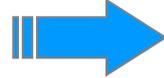
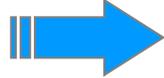


Посчитать на калькуляторе

Закупка в Китае



Склад и офис



Есть \$

Нет \$

**Финиш!**

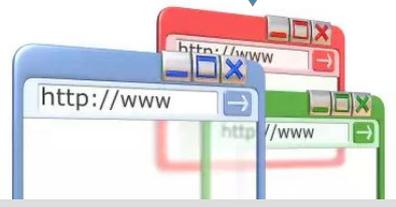
Реклама > Ср. покупка



Богатый опыт



Купить трафик



Лучший в мире сайт



# Вы будете удивлены, но делать надо так:

**Старт!**

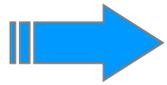


Бизнес-  
модель



Сайт на конструкторе

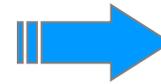
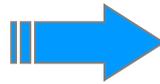
Тестовый бюджет



Нет продаж?  
На старт!



Собственные закупки



Масштабирование

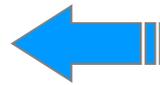
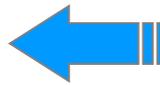
Бизнес-план



Опыт продаж



Чужой товар



Даже юных стартаперов учат описывать бизнес-модель. Почему же это не делают интернет-магазины?



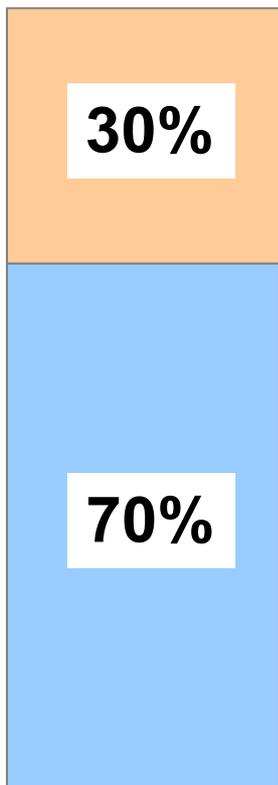
Неканоническое определение: бизнес-модель – это абсолютно понятное объяснение того, как будут зарабатывать деньги.

У каждого интернет-магазина она будет уникальной, так как люди – уникальны.

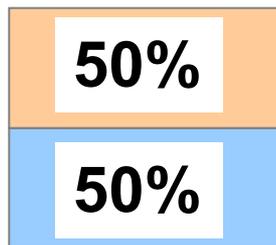


# Какой товар выбрать для моего интернет-магазина?

**МАРЖИНАЛЬНОСТЬ!**



Товар А



Товар Б



**VS**



Цена клиента А в интернете  
отличается от  
Цены клиента Б в интернете  
**не кратно!**

## Кейс – ремонт iPhone



**5000 руб.** за протирку ваткой со спиртом.  
Большая часть из них идет на «Яндекс.Директ»  
Конкуренты отдыхают!

## Новый товар на рынке

Ты – один на рынке,  
но один в поле воин?



Хватит ли сил раскачать?

Это спрашивают в «Яндексе»?

Есть ли эксклюзив?

На сколько лет?

Кто в итоге выиграет?



## Кейс – съедобные цветы



Офлайн раскачал онлайн.  
Эксклюзив был, но партнер его нарушил.

## Рыночная ниша для интернет-магазина



Если рынок забит,  
это не значит, что на  
нем нельзя найти  
нишу.

Нишевание – известный способ  
конкурировать с крупными игроками.  
Не пытайтесь продавать всё и всем.

## Кейс – реплики брендовой одежды

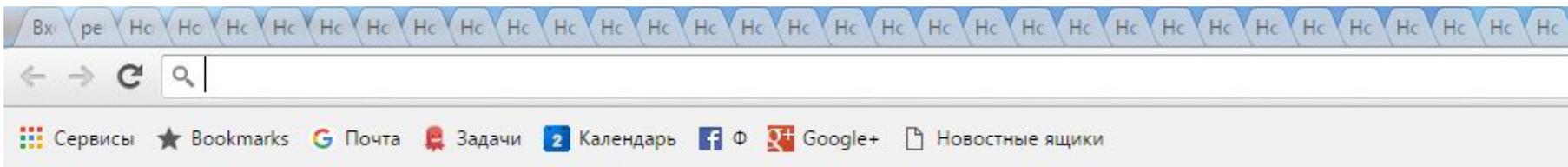


Как продать мелкие партии одежды сетям, закупающим крупные партии во Вьетнаме?



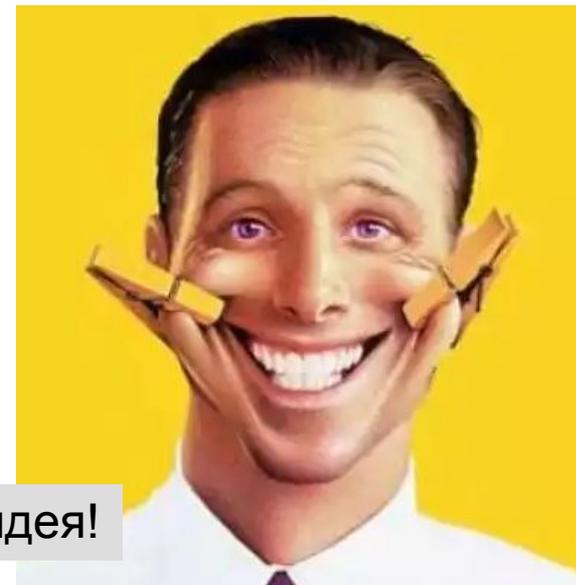
## С человеческим лицом

Тем, кто мечтает создать свой великий бренд электронной торговли, хочу напомнить, как выглядит браузер человека, который ищет какой-то товар в интернете...



Покупатели в интернете ищут информацию, отзывы и человеческую помощь.

Большинство магазинов – на одно лицо. Ваше лицо – уникально. Дайте магазину ваше лицо. Покажите, что вы – живой человек и профессионал своего дела.



Личный бренд – это хорошая идея!

# Кейс – продажа сообществу энтузиастов

ТЕРМО АКТИВ **Brubeck** термобелье

BRUBECK BODY GUARD

Главная Доставка и оплата Акции и новости Контакты Корзина

АКЦИИ НАШЕГО МАГАЗИНА



Дорогие покупатели! Наконец-то наступила весна и мы бы хотели порадовать Вас. К каждому заказу мы приложим подарок из нашей любимой коллекции хлопкового белья. Надеемся, Вам понравится подарок. Дорогие покупатели! Наконец-то наступила весна и мы бы хотели порадовать Вас. К каждому заказу мы приложим подарок из нашей любимой коллекции хлопкового белья. Надеемся, Вам понравится подарок. Дорогие покупатели! Наконец-то наступила весна и мы бы хотели порадовать Вас. К каждому заказу мы приложим подарок из нашей любимой коллекции хлопкового белья. Надеемся, Вам понравится подарок. Дорогие покупатели! Наконец-то наступила весна и мы бы хотели порадовать Вас. К каждому заказу мы приложим подарок из нашей любимой коллекции хлопкового белья. Надеемся, Вам понравится подарок.

Владельцы развивают сообщество спортсменов-экстремалов.  
Вывод на рынок товара, востребованного в сообществе.  
Продажи и доход, несмотря на высокую пассивность владельцев.





Спасибо за внимание!

Контакты:

Алексей Короткин

фин.мат.моделирование

бизнес-процессов, бизнес-планирование

[nezameshan@gmail.com](mailto:nezameshan@gmail.com)

+7(916)162-78-84