

Содержание

Введение в электронную коммерцию. . . 11

Онлайн-бизнес и его преимущества.	13
Двигатель процесса.	15
Свобода и бизнес: как путешествовать и при этом зарабатывать	18
Мифы об открытии своего магазина	18

Методы открытия интернет-магазина. . . 25

Метод № 1. Открытие магазина со своим складом	27
Метод № 2. Интернет-магазин по партнерской программе	29
Метод № 3. Прямая поставка от поставщика (дистрибьюция, дропшипинг)	31
Метод № 4. Продажа собственных товаров . . .	33
Таблица рентабельности.	35

Тестирование ниши и выбор аудитории . . . 37

Исследование рынка.	39
Конкуренция.	40
Доступность аудитории.	41
Средние чеки по рынку.	42
Уникальное торговое предложение	42

Как заранее определить провальную тему	46
Небольшая проблема	48
Недоступность аудитории	50
Как выбрать правильную нишу	50
Узкая ниша	51
Углубленное решение проблемы	53
Почему важно любить то, чем будешь заниматься?	54
Социальное взаимодействие.	54
Несколько рынков	56
Кто вам будет платить деньги?	57
Товар и поставщики	65
Ценообразование	67
С кем вы хотите работать	73
Где брать товар для продажи.	75
Как найти нужного поставщика?	77
Домен и хостинг	81
Роль доменного имени.	83
Выбор надежной хостинг-компании.	88
Платформа и дизайн	93
Платформа	95
Основы технического дизайна магазина.	101

Главная страница	112
Карточка товара	115
Корзина и оформление заказа	120
Системы оплаты	125
Развитость платежных систем в России	127
Отличия от Запада.	
Почему у нас все сложно	128
Варианты приема платежей на сайте	129
Наложный платеж	134
Источники привлечения клиентов	143
Эффективные источники трафика	148
Поисковый трафик	149
Контекстная реклама	152
Баннерная реклама	154
Партнерская программа	155
Агрегаторы	159
Альтернативные источники трафика	160
Заключение	163
Специальный секретный подарок	167