

Оглавление

ОБ АВТОРАХ	8
ВВЕДЕНИЕ	9
Три с половиной причины, почему необходимо приобрести эту книгу	9
Как читать эту книгу?	10
Для кого написана эта книга?	11
Почему у вас все получится?	12
Сколько можно заработать по данной методике	13
Четыре главных шага	13
Как рассчитать, сколько можно зарабатывать в интернет-магазине? ...	15
С чего начинается интернет-магазин без правил?	19
Правильно выбираем нишу для интернет-магазина	21
Генерация идей	29
Где найти идеи	29
Чем занимаетесь вы и ваши друзья?	30
Хобби	30
Спонтанные идеи	31
Часто посещаемые сайты	31
Готовые идеи в узких нишах	31
Бренды	33

Идеи из кино и мультфильмов	33
Выставки и площадки поставщиков	33
Сезонные товары	34
Составляем список идей	36
Выбор ниши из готового списка идей	38
БИЗНЕС-МОДЕЛИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ.	49
Партнерская бизнес-модель	51
Дропшипинг: модель прямой доставки	52
Продажа «под заказ»	55
Модель с собственным складом	56
Комбинированная бизнес-модель	56
КАК НАЙТИ ПОСТАВЩИКА.	59
Как общаться с поставщиком	65
Как стать официальным дилером продукции в своем регионе?	66
План контакта с поставщиком	66
Скрипт разговора с поставщиком	68
СОЗДАЕМ САЙТ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА	72
Стоимость владения интернет-магазином	73
Что такое стоимость владения интернет-магазином?	73
Каковы стартовые затраты на создание интернет-магазина?	74
Каковы расходы на поддержку интернет-магазина?	75
Сравнительный анализ готовых решений	75
Отличия сервисного решения от коробочного	77

Что такое InSales?	79
Что делать после регистрации магазина?.....	80
Домен.....	83
Графика	86
Тексты	90
Организация бизнес-процессов в интернет-магазине	94
Легализация интернет-магазина.....	94
Как организовать доставку заказов?	97
Платежи в интернет-магазине	105
Контактируем с клиентами.....	107
Офис интернет-магазина.....	113
ЗАПУСКАЕМ ТРАФИК В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН.....	116
Получение первых продаж	118
Что такое двухступенчатая модель продаж?	120
Первые шаги по продвижению	121
Ключевые слова	121
Контекстная реклама.....	121
SEO	122
Товарные площадки.....	125
Баннерная реклама.....	127
Продвижение с помощью блога	128
Представительство в социальной сети	129
«ВКонтакте».....	130
Facebook	133
Twitter	134
Продвижение по видео	135
Директ-мейл	135

РАБОТАЕМ С КЛИЕНТАМИ	137
Как стимулировать клиентов писать отзывы?	137
Как завоевать доверие покупателей?	138
Как найти скрытые источники клиентского потока?	140
Как написать сообщение, которое привлечет клиентов?	141
Как заставить дизайн сайта работать на привлечение клиентов?	142
Что клиенты ожидают от вашего интернет-магазина?	144
Как социальные сети влияют на решение о покупке?	146
Как увеличить продажи с помощью кредита?	147
Предложите покупателям стать партнерами	148
Советы по социальному маркетингу для хороших продаж	150
Как привлекать клиентов с помощью рассылки?	151
Как продавать с помощью купонов?	152
Как работает конкурсный маркетинг?	153
Что такое каналы продаж для воздействия на покупателей?	155
Что дает блог интернет-магазина клиентам и что получаете вы?	156
УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЕ	158
Способы увеличения трафика	158
Поисковая оптимизация	158
Социальные сети	159
Контекстная реклама	160
E-mail-маркетинг	160
Партнерские программы	161
Товарные площадки	162

Факторы, влияющие на конверсию интернет-магазина	162
Улучшение качества обслуживания в интернет-магазине	163
Предотвращение возвратов	163
Клиентский сервис	164
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	165
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ СЕКРЕТНЫЙ ПОДАРОК!	167
СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПОДАРОК ДЛЯ НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ: ДОСТУП В СООБЩЕСТВО МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕРНЕТ-ГИЛЬДИИ SILVER	168
РЕЦЕНЗИИ ВЕДУЩИХ ИГРОКОВ РЫНКА НА ДАННУЮ КНИГУ	170