

НИКОЛАЙ ФЕДОТКИН И ТИМУР ШАКОВ



Азбука интернет-продаж

Николай Федоткин

**Азбука интернет-продаж.
Как открыть интернет-
магазин с минимальными
вложениями**

«Издательские решения»

Федоткин Н.

Азбука интернет-продаж. Как открыть интернет-магазин с минимальными вложениями / Н. Федоткин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-907895-7

Вы хотите создать свой бизнес в интернете, но не знаете, с чего начать, и боитесь, что ничего не получится. Мы — те, кто уже попробовал и у кого получилось. И нам не жалко поделиться с вами опытом и наработками. Всего за 60 дней можно открыть прибыльный интернет-магазин с доходом от 100 000 рублей, имея стартовый бюджет 10 000 — 15 000 рублей. Перед вами удобное пошаговое руководство, как это сделать без обмана, рисков и финансовых потерь.

ISBN 978-5-44-907895-7

© Федоткин Н.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Кто мы такие, чтобы выпускать книги	8
Как мы заработали первые деньги в интернете	9
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Азбука интернет-продаж Как открыть интернет- магазин с минимальными вложениями

**Николай Федоткин
Тимур Шаков**

© Николай Федоткин, 2018

© Тимур Шаков, 2018

ISBN 978-5-4490-7895-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Если вы читаете эту книгу, значит, вас посещают мысли о создании собственного бизнеса в интернете. Хотели бы стартовать, но всё не решается, не знаете, с чего начать, и боитесь, что ничего не получится.

Мы – те, кто уже попробовал и у кого получилось. И нам абсолютно не жалко поделиться с вами опытом и наработками, ведь мы ничего не теряем, а кому-то из вас, возможно, это действительно поможет сделать свои первые шаги в интернете.

Это не сказочные истории успеха, имеющие целью затянуть вас в какую-то финансовую пирамиду. Это реальные примеры из нашего опыта и цифры, которых мы действительно достигли. Все приводимые данные вы можете легко проверить в интернете.

Мы написали эту книгу для таких, какими мы были сами 10 лет назад. Тогда не было сервисов для интернет-магазинов, курсов, книг, никто ничем не делился. В принципе, ничего не было для онлайн-коммерции, кроме самих магазинов.

В книге мы попытались собрать первые шаги, которые должен сделать интернет-предприниматель на самом «старте». Здесь вы найдете основные «ямы» новичков, которые вам будет легко обойти и не оступиться на своем пути. По итогу прочтения (1—2 часа) вы будете иметь алгоритм к действию, что нужно сделать, почему и в какие сроки.

Опираясь на свой 10-летний опыт в области e-commerce, мы можем с уверенностью сказать:

Всего за 60 дней можно открыть прибыльный интернет-магазин с доходом от 100 000 рублей, имея стартовый бюджет 10 000 – 15 000 рублей.

Перед вами удобное пошаговое руководство, как это сделать без обмана, рисков и финансовых потерь.

Удачи!

Insider.ru не учит бизнесу в целом, мы учим создавать прибыльные проекты в интернете.

Будем признательны вашей обратной связи на Info@insider.ru

С уважением и пожеланиями успехов,

Авторы книги

Тимур Шаков

Николай Федоткин

Вот уже лет 10 – 15, как вы работаете, стараетесь, не халтурите, трудитесь не меньше других...

Вроде бы всё неплохо и стабильно, но вы замечаете, что жизнь проходит мимо вас. Вы не можете себе позволить поехать в путешествие, вам нужно копить минимум лет 5, чтобы купить автомобиль, а покупка недвижимости вообще кажется чем-то заоблачным.

При этом вы видите, как одноклассник вообще ни на какую работу не ходит, нажимает кнопки в интернете и делает миллионы. Как у него это получается? А чем вы, собственно, хуже?

«Сейчас всё в интернете, сейчас деньги в интернете», – думаете вы, ищете удалённую подработку на сайтах фрилансеров, а затем бросаете, понимая, что там ещё большие копейки, чем вы имеете, работая на «дядю».

О создании своего интернет-магазина вы, определённо, думали, но такой бизнес кажется вам несбыточной мечтой: нужно много денег, знания программиста, оформление ИП, куча формальностей... да много всего нужно, и, главное, это долго, и до первых заказов надо пару лет поработать в минус.

Мы же хотим вам сказать: для старта ничего из вышеперечисленного не нужно. И наш собственный опыт – яркое тому подтверждение.

Кто мы такие, чтобы выпускать книги

Абсолютно обычные люди – Тимур Шаков и Николай Федоткин, у нас получилось открыть интернет-магазин с нуля без больших вложений и специальных навыков.

Мы сами прошли этот путь, методом проб и ошибок находили работающие решения и накопили большое количество знаний, чтобы поделиться с другими.

Сейчас мы являемся владельцами нескольких крупных интернет-проектов и основателями бизнес-школы «Имсайдер» (Insider.ru), которая помогает начинающим предпринимателям открыть свои интернет-магазины и построить прибыльный бизнес.

Да, запуск бизнеса в Интернете (и не только) – целая наука. Но эту науку можно сравнить с ездой на велосипеде: если научился один раз, то уже никогда не разучишься. Если хотя бы один раз успешно пройти и освоить каждый этап создания и развития интернет-магазина, то понимание всех процессов и деталей навсегда закрепится в вашей памяти.

Мы занимаемся бизнесом, а не процессингом. Процессов много: на одних созданиях групп ВКонтакте можно уйти в процессы на целый год. Нам нужно заработать деньги. И эта книга особенно хороша для тех, у кого нулевой или первый уровень открытия в бизнесе. То есть когда стоит задача заработать денег, уйти с работы или как-то себя обеспечить. Поэтому вам нужно постоянно думать не о процессах, а о том, как зарабатывать деньги.

Нет бизнесов, которые делаются по инструкциям формата «Раз-два-три – и деньги полились» – так не бывает. Мы вам открываем методики, которые дают результат нам и нашим ученикам. Но очень бы хотелось, чтобы вы, применяя каждую методику и усваивая её, включали голову и изнутри чувствовали, как у вас развивается сознание предпринимателя. Чтобы вы постоянно ощущали ваш рост как свободно мыслящего, а не стереотипного человека. Чтобы вы из каждого предложения улавливали какую-то идею, «фишку», которую сможете внедрить у себя в городе, с вашей нишей, в вашей ситуации.

Цель этой книги – рассказать о том, как на самом деле открывается бизнес в интернете. Без лишних сложностей, без распыления вашего времени на несущественные задачи, без преждевременной возни с документами.

Мы посоветуем вам не только что делать, но и детально расскажем, как и в каком порядке это делать.

- Как выбрать, что продавать?
- Почему каждое направление нужно анализировать?
- Как запустить свой первый (а затем второй, третий и сотый) лендинг?
- Как выделиться на фоне конкурентов и привлечь покупателей?
- Как и зачем запускать рекламу?
- Где взять товар?
- Как наладить доставку?
- Сколько всё это стоит?

Всего лишь около 3 часов потребуется вам на прочтение этого интенсивного курса. И когда вы закончите, вы будете знать ответы на все эти и многие другие вопросы. У вас сформируется чёткое понимание, как всё это работает. Одна из предложенных методик не просто поможет вам искать и находить удачные идеи, она может серьёзно и в лучшую сторону изменить ваши взгляды на жизнь, бизнес и общение с людьми.

Как мы заработали первые деньги в интернете

ТИМУР ШАКОВ:

я перепродал свой iPod вдвое дороже на сайте бесплатных объявлений



Я работал на государственной службе, зарплата моя была в районе 14 000 – 16 000 рублей вместе с премиями. Однажды я решил купить себе плеер, и у меня не было даже мысли о каком-то предпринимательстве. Я заказал iPod на известном интернет-аукционе eBay за 1250 рублей, наивно полагая, что он будет оригинальным. Но пришла, к моему разочарованию, китайская подделка. Я безумно расстроился, пользоваться ей не захотел и решил этот плеер продать.

Я начал искать в интернете, где можно продать тот товар, который мне не нужен, и наткнулся на ресурс одного аукциона под названием «Молоток.ру». Сейчас он уже не работает, но есть аналоги: Авито, Юла, различные региональные женские и мужские форумы – множество инструментов, где можно абсолютно бесплатно выставить информацию о том, что вы что-то продаёте.

Итак, я выставляю на продажу этот лже-iPod. Подумал: «Время я потратил, кое-какие деньги всё-таки вложил, поставлю-ка цену дороже». Указал цену 2500 рублей и продал плеер через день!

Через день приехал человек, забрал плеер и отдал деньги. Я сначала думал, что это какой-то обман. Может быть, знакомые увидели, что я выставил, и решили подшутить. Но плеер действительно ушёл, мне заплатили, я сижу с этими деньгами и думаю, что мне делать. 2500 рублей на руках, плеера нет, заработал 100%...

Получается, что мне всего лишь нужно продать 10—12 плееров в месяц, чтобы иметь те же деньги, которые я получал, работая по 8 часов каждый день!!!

И тогда меня просто понесло, я начал покупать всё, что можно было купить: гаджеты, микрофоны, костюмы, галстуки... Причём, когда занимался одеждой, чётко вёз под себя (как будто я – целевая аудитория, я себя описывал, понимал, что мне интересно будет носить, и начинал покупать). Я дошёл до оборота 300 000 рублей в месяц, используя только 1 источник трафика – «Молоток.ру». И более того, эти 300 000 рублей я продавал с наценкой 100—200%, меньше мне было неинтересно.

Естественно, не было никакого наёмного персонала, какого-либо склада или офиса, всё лежало в моей небольшой квартире, захламляло её и, тем не менее, давало мне возможность почувствовать себя предпринимателем.

И в какой-то определённый момент я понял, что всё-таки это не предпринимательство. Предпринимательство – это система, это бизнес, в котором ты чётко понимаешь, что ты от месяца к месяцу зарабатываешь определённую сумму денег. Конечно, есть сезонность, какие-то риски, которые ты не рассчитал, но, тем не менее, ты имеешь некий стабильный доход. К тому же это легальность, оплата налогов, наём сотрудников... Я понял, что мне нужно выходить на этот уровень.

В конце 2008 года я открыл свой первый интернет-магазин, состоящий всего из одного товара. Потратил я на это мероприятие 200\$: 30\$ – на создание интернет-магазина, и остальные 170\$ – на закупку первого товара.

Не хвастовства ради: 6 фактов о моем бизнесе сегодня

- 5 действующих бизнесов + 3 собственных торговых марки
- 100 млн. рублей – оборот моих компаний
- 25 сотрудников
- Более 300 заказов в день
- 4000 – 5000 посетителей сайта в день
- 3—5% – показатель конверсии сайтов

Мой основной проект – интернет-магазин DeoShop.ru. Его конверсия в 2017 году составила 5,6%, самая низкая была летом – 3%. Наш склад – 93 кв. м., и его вполне хватает, чтобы отгружать 300 заказов в день. И здесь нет каких-то самоупаковывающихся коробок, летающих дронов, роботов-пылесосов и прочего, всё делается обычным ручным трудом.

НИКОЛАЙ ФЕДОТКИН:

**я пришёл к заработку путём проб и ошибок,
которых вы можете не повторять**



Я приехал в Москву, когда мне было 18, у меня совершенно не было денег, к тому же имелся долг в 6 000 рублей – огромная сумма для меня на тот момент. В столицу приехал один, не было ни связей, ни знакомств. Полгода каждый день я тратил на дорогу до работы и обратно по 7—8 часов, бегал от контролёров, прыгал через турникеты в метро, а мой обед состоял из сочника и стакана какао.

У меня не было возможности получить высшее образование, хотя теперь я считаю это везением. Первая работа в Москве – охранник в книжном магазине, потом три года я работал в салонах связи. Сначала в «Связном», потом в небольших салонах сотовых телефонов. Я снимал крошечную комнату, периодически влезал в долги, о накоплениях не могло быть и речи. Денег постоянно не хватало, хотя я не так уж мало зарабатывал – типичная ситуация, у многих из вас дела сейчас обстоят примерно так же.

С самого начала своей взрослой жизни я хотел открыть что-то свое, моя зарплата меня не устраивала, я хотел большего, хотел свободы и возможности делать то, что мне нравится.

Я постоянно пытался открыть бизнес, но большинство моих начинаний заканчивались ничем или приносили убыток. Я продавал карты памяти, прошивал айфоны, устанавливал программы навигации и игры на телефоны, занимался ремонтом сотовых, один раз даже привёз небольшую партию товара из США через eBay. Ждал два месяца и в итоге продал только часть товара, почти все вернули обратно.

После целого ряда неудач мне наконец повезло – в 21 год я начал свой первый удачный бизнес. Однажды рядом с салоном на рынке, где я работал, открылся крошечный магазин навигаторов с одной витриной, где стояли всего десять единиц товара. Я заметил, что у этого магазина всегда есть хороший поток покупателей, поговорил с продавцом и понял, что навигация на тот момент была очень выгодным бизнесом.

Конкуренция уже была, но клиентов хватало всем, к тому же маржа была высокой. Все, что я смог собрать на тот момент, – 30 000 рублей. Но я чувствовал, что действительно нашёл что-то интересное, поэтому действовал быстро. В тот же месяц снял витрину в том же салоне, где работал. Оставшихся денег мне хватило на два навигатора, их я и поставил на витрину. Несмотря на такой убогий ассортимент, дело пошло сразу, уже через полгода у меня было пять небольших магазинов навигации.

В интернет я пришел через полтора года, тогда я уже считал себя очень опытным бизнесменом. В итоге наделал кучу ошибок: полгода делал сайт на самописном движке, вложил 300 000 рублей в SEO – и почти полгода магазин работал в минус. Тогда я постепенно, по крупицам стал собирать информацию и менять свой подход. Я узнал про УТП (уникальное торговое предложение), продающие тексты и видео, силу гарантии и много другое.

Сейчас я ежемесячно читаю 2—4 деловые книги, прохожу бизнес-тренинги, чтобы пополнять свои знания. Одним из первых в Рунете я стал внедрять эти новшества в свой интернет-магазин, и дело пошло. Постепенно продажи в интернете превысили доходы оффлайн-бизнеса. Тогда я почти полностью ушёл в онлайн.

Но свой самый большой урок я получил ещё через год. К тому времени у меня уже был свой успешный интернет-магазин и небольшая сеть оффлайн-магазинов в Москве, Московской и Тульской областях. Я постоянно пробовал новые идеи и ниши. Что-то не удавалось, что-то приносило прибыль. Но однажды, как мне показалось, я наткнулся на идею, по-настоящему ценную.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.