

ТИПИЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ ЗАПУСКЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

Интернет-магазин на готовом решении можно запустить за несколько дней, при идеальных условиях. Только как показывает практика, идеальные условия бывают очень редко. Иногда заказчики считают, что достаточно запустить интернет-магазин и клиенты сами придут к ним покупками. В крайнем случае заказчик готов запустить рекламу в интернете. Такой подход неверный и стоит сразу подключать SEO-специалиста еще на стадии запуска интернет-магазина, так как на этапе старта гораздо проще производить изменения согласно SEO требованиям.

Так можно обезопасить себя от переработок интернет-магазина после запуска, из-за низкой посещаемости и продаж. Конечно, готовые решения имеют в себе базовый набор SEO, но в условиях возрастающей конкуренции базового уровня уже недостаточно. Кроме того, опытный SEO-специалист подскажет на какие товары обратить внимание и какие из них стоит продвигать в первую очередь.

Даже если запустить интернет-магазин, подключить маркетинг и SEO, все равно без сотрудников, которые знают, как работать с интернет-магазином будет сложно достичь успеха. Следует обучить персонал работе с интернет-магазином и желательно назначить руководителя этого направления, что бы научил он сотрудников принимать заказы, работать с товарами, менять контент на сайте.

Перед запуском проекта следует определиться, что проект даст бизнесу, какие цели у него и как их достигнуть. Из-за отсутствия целей, на старте проекта могут возникать много доработок, которые затягивают запуск проекта. Сам магазин может быть лэндингом, а можно торговлю вести через различные торговые площадки. Необязательно иметь бизнес-план на 10 лет вперед, но видение бизнеса и стратегии обязательно.

Литература

1 Кобелев О. А. Электронная коммерция: учебное пособие / О. А. Кобелев; под ред. проф. С.В. Пирогова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. – 684 с.