**Я новичок и без опыта. Как открыть интернет-магазин с нуля?**

Открыть интернет-магазин довольно легко и с этим может справиться даже начинающий предприниматель. Если вы знаете, для чего это делаете и вам это по душе, то у вас все получиться, а мы подскажем и поможем.

Для начала нужно выбрать нишу - группу товаров, которые хотелось бы продавать. Подумайте, кто может покупать эти товары, кто ваша целевая аудитория и чем вы можете заинтересовать их. С ориентацией на них составляете бизнес план, в котором обязательно нужно посчитать финансовую часть, чтобы убедиться, что не прогорите.

После этого действуйте согласно своему плану: поиск поставщиков, создание интернет-магазина и его наполнение, настройка рекламы, продвижение, обработка заказов и т.д. Все что вам нужно, это подойти ответственно к данному вопросу. Не нужно быть гением или богом маркетинга, чтобы открыть интернет-магазин.

**Как узнать, будет ли интернет-магазин интересен покупателям?**

На первом этапе вы выбрали группу товаров для своего интернет-магазина и теперь наверняка хотите убедиться, что они интересны людям. Для этого можно спросить у пользователей в социальных сетях, разместить несколько товаров для проверки на досках объявлений, заказать рекламную компанию и посмотреть на реакцию людей. Исходя из спроса можно увидеть насколько успешным будет ваш бизнес. Если что-то не вышло, не расстраивайтесь, не всегда все выходит с первого раза.

Есть один самый простой, быстрый и дешевый вариант посмотреть сколько людей ищут ваш товар. Для этого заходим в Google Ads в планировщик ключевых слов. Вводите в нем название своего товара и смотрите сколько людей интересуется данным товаром. Здесь же вы можете посмотреть ставки для показа рекламы по данному запросу. Можете проверить все основные свои запросы и примерно спрогнозировать бюджет на рекламу.

**Если бюджет на открытие интернет-магазина не большой?**

Даже с небольшим бюджетом можно создать свой интернет-магазин. Вы можете заказать изготовление магазина на базе готового функционала и/или рассмотреть другие форматы работы. С этого момента подробнее:

*Создание интернет-магазина на базе готового функционала или шаблона*. Этот вариант экономически выгоден, поскольку создание будет проходить не с нуля. У нас вы можете заказать такой вариант создания магазина.

*Торговля по системе дропшиппинга*. По данной системе вы будете являться посредником между магазином и покупателем и все вопросы по закупке товаров, доставке и прочее ложится не на ваши плечи. Вам нужно только найти покупателя через социальные сети, доски объявлений или свой личный сайт и передать его заказ в интернет магазин и получить от него свой процент, который оговорен ранее по заключенному с ним договору.

*Работа по франшизе*. Многие большие магазины дают возможность приобрести франшизу, а значит модель бизнеса, продвинутый бренд и все наработки предоставляют они. Вам остается только купить франшизу и зарабатывать. В некоторых случая за франшизу можно выплачивать не сразу одним платежом, а отдавать, например, процент с продажи. Все зависит от условий в договоре.

**Нужно ли оформлять ФЛП (ФОП) или ООО (ТОВ) для интернет-магазина?**

Это обязательно для всех. У вас должна быть организационно-правовая форма на основе которой вы работает, в противном случае вы нарушите закон и придется объяснять налоговой, почему к вам на счет попадают деньги от неизвестных лиц. К тому же крупные клиенты и поставщики не будут работать с непонятно кем.

**Где искать покупателей интернет-магазину?**

Это один из самых часто задаваемых вопросов от новичков. Действительно, что делать после того как создали интернет магазин, где искать покупателей. Здесь есть множество вариантов. Можно воспользоваться одним из них, несколькими или задействовать все. Зависти от ваших возможностей и амбиций.

**Чтобы найти покупателя можно**:

* задействовать «сарафанное радио»;
* публиковать свои товары на рекламных сайтах, сайтах с объявлениями;
* создать группы и страницы в соц. сетях, канал на «Ютуб»;
* настроить и запустить контекстную рекламу;
* заказать продвижение сайта у профессионалов;
* настроить выгрузки своих товаров на другие площадки (prom, rozetka, hotline и т.д.);
* самому звонить потенциальным клиентам (компаниям) и предлагать товар.