Где выгодно купить готовый интернет магазин под ключ. Условия, пошаговая инструкция.

Для создания полноценного сайта необходимо потратить немало усилий и привлечь к работе различных специалистов. Не каждый знает, как открыть интернет магазин с нуля, не совершив при этом серьезных ошибок. Именно поэтому сегодня особо популярна услуга создания магазина онлайн под ключ. Все, что требуется от клиента в такой ситуации — точная постановка задачи, предоставление необходимых сведений, а всем остальным занимаются квалифицированные специалисты. Благодаря этому удастся быстро запустить готовый бизнес, не отвлекаясь на технические процессы.

**Что такое интернет магазин под ключ**

Услуга представляет собой комплекс работ, решений, направленных на создание онлайн ресурса, полностью готового к приему, обработке заказов. Специалисты ИТ-сферы занимаются настройкой интернет-магазина, клиент направляет усилия на налаживание бизнес процессов. Официальный сайт под ключ для торговли в Сети создается в несколько основных этапов:

1. Планирование — выясняются особенности бизнеса, основные цели, стоящие перед проектом, различные подробности, использующиеся при создании эффективного интернет-магазина.
2. Установка, настройка CMS — системы управления сайтом, проще именуемой «движок», от которой зависит доступный функционал. Подбирается система, максимально подходящая для конкретного случая, после чего дорабатываются, расширяются ее возможности. Квалифицированные программисты тестируют CMS на предмет работоспособности.
3. Разработка дизайна — можно заказать создание уникального дизайна или воспользоваться готовым макетом. Важно, чтобы сайт имел правильную структуру, удобную для пользования.
4. Написание кодов, алгоритмов работы сайта — программируются необходимые функциональные возможности.
5. Наполнение страниц контентом — качественный текст способствует эффективному восприятию информации и ранжированию в поисковых системах. Для этого используется семантическое ядро запросов, целевых для конкретного бизнеса.
6. Добавление товаров — может осуществляться в ручном, автоматическом или полуавтоматическом режиме. Все зависит от того, каким количеством товаров необходимо заполнить каталог.
7. SEO-оптимизация — наращивание объемов продаж зависит от стабильно возрастающего целевого трафика. Качественная поисковая оптимизация позволит привлекать посетителей с любого уголка страны.
8. Размещение в Сети — регистрируется доменное имя, хостинг, благодаря чему интернет-магазин становится доступным для работы  и приема покупателей.

В основе стоимости интернет-магазина под ключ лежат индивидуальные пожелания заказчика. У каждого ресурса имеется свой набор функций, определяемых нишей, масштабностью продаж, особенностями целевой аудитории и т.д. При необходимости заказывается любая доработка. Наполняя магазин необходимыми функциями, заказчик влияет на итоговую стоимость.

**Почему купить интернет магазин под ключ выгодно**

Очевидным преимуществом услуги является возможность избежать в дальнейшем несовместимости дизайна с платформой. Обычно такая ситуация возникает, если над разработкой дизайна и программированием работали разные исполнители. Заказывать интернет-магазин под ключ удобно и выгодно в виду возможности полностью контролировать процесс работы над проектом. Другие положительные факторы:

* Экономия времени, финансов, благодаря чему бизнес в Интернете становится доступным практически каждому.
* Функции оплат, доставок, сопутствующие формы предварительно настраиваются.
* Интеграция с важными внешними программами (1С, соцсети и др.)
* Высокое качество — результат командной работы профессионалов.
* Удобная админ-панель — с учетом пожеланий клиента данный инструмент становится максимально понятным для всех сотрудников.

**Как продавать через интернет**

В Сети сегодня можно что угодно купить или продать. К числу популярных товаров относятся одежда, обувь, бытовая техника и др. При выборе направления торговли необходимо ориентироваться не только на потребительский спрос. Важную роль в создании успешного интернет-бизнеса играют собственные увлечения. К числу выгодных вариантов интернет-торговли относится региональное нишевание, заключающееся в продаже товаров от производителей, работающих в одном регионе.

Интернет-магазин является инструментом, который может поспособствовать развитию бизнеса при соблюдении нескольких условий:

* Наличие продающего дизайна — сайт должен быть красивым, удобным в использовании. Опытные разработчики учитывают психологический фактор, ожидания потенциального покупателя, варианты совершаемых действий.
* Бесперебойная работа — сообщение об ошибке для пользователя является поводом уйти к конкуренту. Стабильность работы интернет-магазина обеспечивает качественный хостер, надежная CMS, например,  GOORUCMS.
* Хорошая навигация — залог того, что интернет заработок будет расти. Чтобы пользователь легко находил интересующий его товар, тщательно продумываются категории сортировки товаров, фильтры.
* Наличие подробной информации о продукте — позволяет убедить посетителя сайта в том, что продавцу можно доверять, вызывает желание купить.
* Использование правильных призывов к действию — кнопки, подталкивающие что-то сделать (купить, узнать подробности и т.д.).
* Сервис высокого качества — налаженная система работы с обратной связью способствует развитию бизнеса. Сюда относится:
  + телефон;
  + on-line чат;
  + мессенджеры;
  + email;
  + соцсети.
* Фильтры по разным параметрам — удобная для потенциального покупателя функция сортировки товаров.
* Наличие социальных элементов — большинство современных интернет-магазинов напоминает соцсеть. Наличие отзывов, оценок пользователей оказывает большое влияние на количество продаж.
* Оптимизация под мобильные устройства — преимущественная часть клиентов онлайн магазинов является мобильными пользователями.

**Что такое CMS**

Системой управления контентом называют компьютерную программу, используемую:

* При необходимости добавлять, редактировать, удалять контент на сайте.
* Для создания удобного восприятия контента.
* В качестве инструмента управления структурой, внешним видом ресурса.
* Когда необходимо публиковать содержимое в Сети.

Как правило,  сайт на базе CMS, состоит из:

* веб-сервера;
* системы хранения данных;
* админ-панели;
* визуального редактора;
* файлового менеджера.

С помощью современных CMS удается эффективно управлять информацией. Также обеспечивается полноценная работа интернет-магазина в Сети. В результате с сайтом может работать человек, не имеющий отношения к программированию.

CMS бывают:

* Самописными — разрабатываются для конкретного проекта. Обладают простым кодом, благодаря чему упрощается работа с сайтом и гибкую подстройку под требования заказчика.
* Коробочными — доступны после инсталляции, словно из «коробки». Обеспечивают высокий уровень защиты, надежности и доступ к широким базовым функциям.
* На базе облачной платформы — создаются на основе системности с учетом актуальности требований торговли в Интернете. Из преимуществ выделяют наличие постоянной техподдержки.

Предоставляемые возможности:

* поддержка актуальности каталога товаров;
* достижение ускоренной конверсии;
* привлечение клиентов на длительной основе.

**Особенности продвижения**

Дополнением к хорошему сайту и продуманной коммерции выступает качественное продвижение  в Сети, способствующее повышению эффективности бизнеса. С его помощью удастся привлекать новых клиентов, формировать лояльность среди уже имеющихся. Все крупные интернет-магазины живут за счет возврата покупателей. Важно уделять внимание:

* работе с торговыми площадками;
* SEO-оптимизации;
* различным видам рекламы (контекстной, баннерной, на ТВ и т.д.).

Это позволит не просто находить новых покупателей, но и преимущественную часть из них превращать в постоянных клиентов. Результатом окажется создание действительно прибыльного бизнеса.

**Частые ошибки**

В коммерческом плане:

* Предварительно не используются маркетинговые исследования, из-за чего существует риск создания неконкурентного бизнеса.
* Недостаточная коммуникация — клиенту необходимо предоставлять широкий выбор способов связаться с администрацией, в противном случае магазин будет иметь низкую конверсию.
* Неудобная оплата — встречаются сайты продажи товаров всего с одним способом оплаты, в результате многие пользователи не завершают покупку.

Техническая часть:

* Неудобный сайт — сложно найти нужный товар или контакты.
* Непроработанный дизайн.
* Перегруженный интерфейс — большое количество информации перед глазами мешает разобраться что где.
* Навязчивая реклама, раздражающая посетителей, заставляющая уйти с сайта.

Маркетинговые ошибки:

* Отсутствует маркетинговая стратегия — причина неэффективного расходования бюджета.
* Неправильная SEO —  не продвигая сайт в поисковых системах, или используя для этих целей хаотичные слова, не удастся достичь эффективной работы интернет-магазина.
* Ошибки в интеграции с соцсетями — даже при наличии большого количества подписчиков наблюдается низкая активность.