

Что для вас ПК? Рабочий инструмент – ответят одни – средство для выполнения определённых задач с помощью компьютерных программ, поиск нужной информации в Интернете, набор текста. Проводник в мир развлечений – ответят другие – игры, просмотр фильмов, прослушивание музыки – вот то, для чего нужен компьютер этой категории людей. Средство общения – так ответят третьи респонденты – завсегда и социальные сети, любители обмениваться сообщениями и фотографиями в сети. Сравнительно недавно появился ещё один способ использования ПК - компьютер стал посредником в приобретении товаров и услуг. Воистину, с помощью глобальной сети можно приобрести, практически, всё: от скрепки до автомобиля, и всё это не выходя из-за компьютерного стола в своей уютной квартире, или, не покидая рабочее место. Первые в мире Интернет магазины появились в США пятнадцать лет назад. А вот русские продавцы в сети сравнительно недавно.

Рассмотрим плюсы и минусы таких приобретений. Несомненный минус Интернет продаж в том, что товар мы видим только на картинке, и, в отличие от продукта в реальном магазине, у нас отсутствует возможность взять товар в руки, рассмотреть поближе, и обнаружить возможный дефект ещё при покупке. Недоработкой Интернет продавцов является и то, что свою покупку приходится ждать длительное время. Особенно этим грешит служба доставки магазинов в столице. Например, одна моя знакомая постоянно заказывает фурнитуру для бисероплетения в московском Интернет магазине, и уже привыкла к тому, что срок со дня заказа до того времени, когда покупка окажется у неё в руках составляет иногда до полугода!

Положительные стороны покупок в паутине: удобство и экономия времени (покупателю не нужно ходить по многочисленным торговым точкам и долго выбирать интересующий товар, для выбора покупки зачастую достаточно одного клика мышкой). Также весомым плюсом считаю то, что в сети можно заказать многие товары, которых в Красноярских стационарных магазинах попросту нет, и когда они появятся в продаже в нашем городе – не известно. А вот в московских он-лайн магазинах данный продукт имеется.

Это положительные моменты для покупателей. Для организатора Интернет магазина выгодной позицией является то, что не нужно тратиться на аренду, покупку или постройку помещения под сам магазин. В этом случае можно также обойтись и без склада, а брать товар сразу у поставщика.

При рассмотрении выясняется то, что плюсов покупок и продаж во всемирной паутине значительно больше, чем негативных моментов с этим связанных. И предпосылки к появлению магазина в сети продиктовало само наше быстротечное время. Современному человеку некогда ходить по магазинам, стоять в очередях. Поэтому Интернет магазины пользуются всё большей популярностью, структура их совершенствуется, поэтому, на мой взгляд, каждый Интернет магазин найдёт своего покупателя. К примеру, в США уже почти половина населения страны пользуется услугами магазинов в сети. В связи с тем, что в нашей стране некоторое время назад была объявлена всеобщая компьютеризация, мы тоже в самом ближайшем времени выйдем на подобный Штатам показатель он-лайн покупателей.

Как стать он-лайн продавцом? Первые шаги по созданию Интернет магазина.

Поскольку Интернет – магазинов в России не так много, как офф-лайн торговых точек, или, как магазинов в сети зарубежом, считается, что конкуренция среди таких продавцов невелика, поэтому занять свою нишу будет несложно. Путешествуя по паутине, я наткнулась на статью об он-лайн торговле, где было написано о том, что создание Интернет – магазина не так уж сложно, и это может сделать любой

программист, обладающий навыками Web дизайна. На одном из сайтов мне предложили создать свой торговый бизнес в сети всего за 10 минут!

Что из себя представляет Интернет - магазин? Как правило, это сайт, где представлен товар, и структура управления (руководитель, бухгалтер, служба доставки). Можно организовать он-лайн торговлю самому. Для этого потребуется обучиться минимальному курсу Web дизайна, и обладать маломальскими организаторскими способностями. Или же следовать пошаговой инструкции по созданию такого продукта из имеющегося источника. Только каково при этом будет качество сайта?

Чтобы не заниматься созданием он-лайн витрины самому, особенно если сочетание слов хостинг, контент, Web дизайн ввергают вас в лёгкую, а иногда и не очень, панику, чтобы не вникать во все тонкости данного направления, лучше доверить это профессионалам - просто заказать создание Интернет – магазина «под ключ».

Также в паутине предлагают бесплатное создание Интернет магазина. Можно вставить он-лайн продавца в уже имеющийся у вас сайт абсолютно бесплатно. Другой вариант: сам Интернет – магазин предоставляется вам безвозмездно, оплата осуществляется только за хостинг. Или вы берёте бесплатный магазин с уже готовым списком товаров, и являетесь, как бы посредником между покупателем и данным продавцом, имея некий процент от продаж.

Чтобы не создавать новый Интернет – магазин, можно взять в аренду уже готовый. И эту услугу также предлагают во всемирной паутине. Если арендовать магазин, вы можете начать торговлю уже в ближайшее время, и абсолютно не вникать в техническую часть вопроса, не интересоваться тем, как это работает, а направить все силы на продвижение и раскрутку продукта. Оплата за обслуживание, как правило, входит в арендную плату.

Как бы ни была проста регистрация он-лайн бизнеса, здесь тоже есть свои подводные камни. Хоть есть сайты, где предлагают услуги по раскрутке вашего Интернет магазина (поисковая оптимизация, комплексная и медийная реклама), как и в реальном мире, в сети продвижением своего детища занимается сам владелец. Ведь популярность сайта, его посещаемость, продажи – это исключительно забота самого он-лайн торговца.

При подготовке этого материала я посетила немало сайтов с предложениями по созданию, организации и раскрутке Интернет – магазина, по сдаче в аренду готовых сайтов и так далее. Все источники сходятся в одном: начать и вести такой бизнес не так уж и сложно, гораздо проще, чем открыть торговую точку офф-лайн. Но всё просто только на первый взгляд. Не нужно надеяться на то, что вы закажите или выполните сами сайт – витрину, и деньги польются в ваш карман нескончаемым потоком. Руководителю Интернет – магазина придётся думать над тем, как улучшить свой

продукт, как привлечь на свой сайт как можно больше посетителей, потенциальных покупателей (что, кстати, не гарантирует высокий процент продаж) и просчитывать свои действия на несколько шагов вперёд.

P. S. На днях покупала на местном рынке сухофрукты у продавца – кавказца. Попросив уложить всё выбранное в пакет, я отправилась домой. И уже в своей кухне, разбирая сумки, я обнаружила на пакете с рынка следующую надпись: «Сухофрукты от Раджи». Ниже был указан номер мобильного телефона, позвонив по которому, очевидно, можно те самые сухофрукты заказать. И я подумала: надо же! Рекламная цивилизация дошла и до продуктовых рядов рынков с красноярских окраин. Если всё так пойдёт и дальше, да ещё благодаря всеобщей информатизации – компьютеризации, технического прогресса, влияющего на все сферы нашей жизни, возможно, в скором времени, вслед за Интернет магазинами, появятся и Интернет рынки. И через пару лет те продукты, которые мы сейчас покупаем на базаре, можно будет приобрести через паутину! Интересно, а как тогда будет выглядеть заявка на товар? «Уважаемый, Раджа! Мне, пожалуйста, килограмм кураги и пол кило чернослива без косточек. Это всё» Клик «в корзину».

Автор: Татьяна Пантюшева