



PORADNIK DLA OSÓB MYŚLĄCYCH O SKLEPIE INTERNETOWY

Do zaistnienia w Internecie potrzebujemy poniższych narzędzi:

- ✓ **Domena internetowa** – adres pod którym zaparkujemy naszą stronę internetową (sklep) [własny adres www np. www.mojnowysklep.pl] - koszt 19zł/rok w pierwszym roku, 75zł/rok w kolejnych latach.
- ✓ **Hosting internetowy** – przestrzeń na której będziemy przechowywać nasze dane związane z naszą stroną internetową (zdjęcia, skrypty www itd.) [koszt serwera to 99zł/rok]
- ✓ **Strona internetowa** – skrypty internetowe, tzn. to co widzą użytkownicy strony/sklepu. Możliwe są dwa scenariusze:
 - **wynajem** – już od kilkudziesięciu złotych miesięcznie. Mocą stroną są niskie koszty początkowe. Słabymi stronami są: szablonowe rozwiązania z wieloma ograniczeniami oraz fakt, że gdybyśmy po kilku, kilkunastu miesiącach zrezygnowali z takiego abonamentu zostajemy z niczym. Nie posiadamy strony, ani pieniędzy. Takie rozwiązanie można przyrównać do jazdy wynajmowanym samochodem. Do póki płacimy, to się cieszymy. Wraz z zaprzestaniem comiesięcznego opłacania takiego rozwiązania kończy się radość.
 - **zakup** – własnego, szytego na miarę sklepu internetowego. Koszt od ok. 2'000zł wzwyż w zależności od przewidzianych funkcji (np. płatności online, sposób prezentacji produktów, galerie itd.). Aby uzyskać wycenę należy przedstawić swoje oczekiwania względem nowego sklepu. Najlepiej przedstawić to w formie wykazu innych stron, które podobają się zamawiającemu, który wskazuje, że z tej strony chciałby takie coś, a z tej strony to. Słabą stroną tego rozwiązania są wysokie koszty początkowe. Mocną stroną jest to, że wydajemy pieniądze raz i strona jest nasza. Jeżeli nie będziemy chcieli wprowadzać w niej zmian, to nie będzie generować dodatkowych kosztów stałych.

WAŻNE KWESTIE DO PRZEMYŚLENIA:

Skąd nasz klient dowie się o naszej stronie?

- Jeżeli z wyszukiwarki Google, to należy liczyć się z dodatkowymi, stałymi kosztami związanymi z opłatami za reklamy adword's firmy google lub pozycjonowaniem opłacanym u lokalnej firmy świadczącej takie usługi
- Z racji, że wszyscy chcą sprzedawać przez Internet, bez ponoszenia stałych kosztów ze sprzedażą stacjonarną, istnieje duża konkurencja. Skutkuje to w konsekwencji sporymi kosztami przebicia się z naszą ofertą, przez co handel w Internecie nie do końca jest za darmo i dla wszystkich.

Alternatywy dla własnego sklepu internetowego:

- Handel przez platformę handlową allegro.pl. Niskie koszty początkowe (wystarczy prosty szablon na allegro). Słabą stroną jest konieczność płacenia prowizji od sprzedaży oraz wystawiania produktów.

Opracowanie własne Agencji. Niniejsze opracowanie należy traktować jako materiał poglądowy, a nie jako wykładnię. Inwestor winien samodzielnie przeprowadzić analizę SWOT przedsięwzięcia biznesowego zgodnie z własnymi preferencjami oraz specyfiką własnego biznesu.



Centrum
Wspierania
Biznesu

skuteczne rozwiązania
stymulujące Twoją sprzedaż

 **www.EfektyZReklamy.pl**
ADVERTISING AGENCY & PRINTING HOUSE

 uskrzydlały Twoje reklamy
Sebastian Strugacz | s.strugacz@pwdio.pl | tel. 507 162 487

**BO
REKLAMA
MA BYĆ
TANIA**

