



Wystartuj z e-sklepem

Dzień 2:
10 błędów



10 błędów

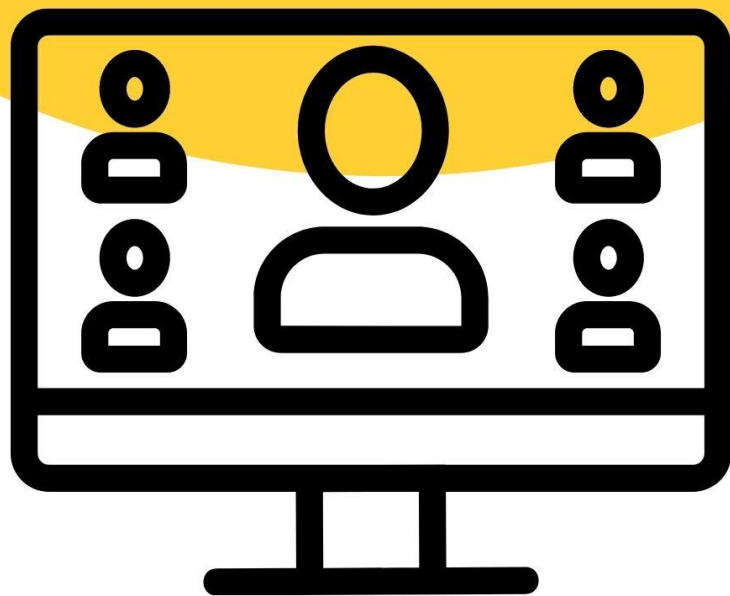
Czas trwania: ok 1h

Powtórka i materiały do pobrania:

tosieoplaca.pl/wystartuj

Pytania: dzień 4 wyzwania





Wczoraj

- Pomysły na biznes – które są łatwiejsze, które trudniejsze
- Jak sprawdzić, czy pomysł na sklep ma szansę wypalić – 3 kroki



DZIEŃ 2 – 10 błędów

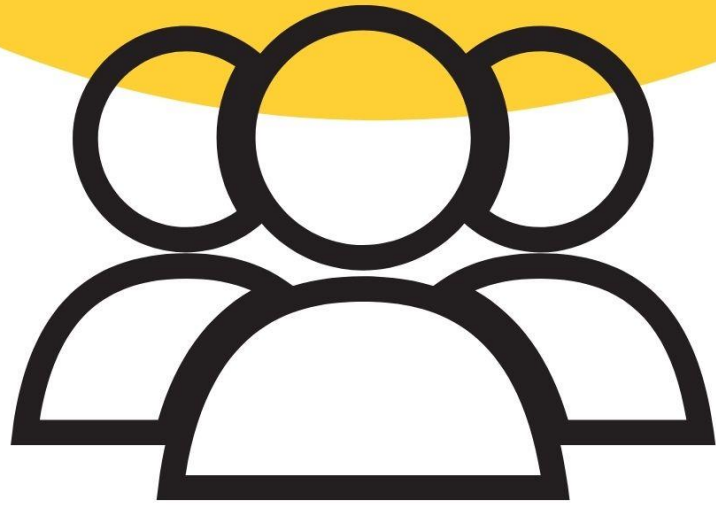
Błędy początkującego
+ jak nie popełnić
falstartu ze sklepem



Moje błędy nowicjusza

- Sprzedaż słomek: niska marża, brak bariery wejścia, brak kalkulacji
- Książka – logistyka na drugim planie
 - Brak reklamy





1.

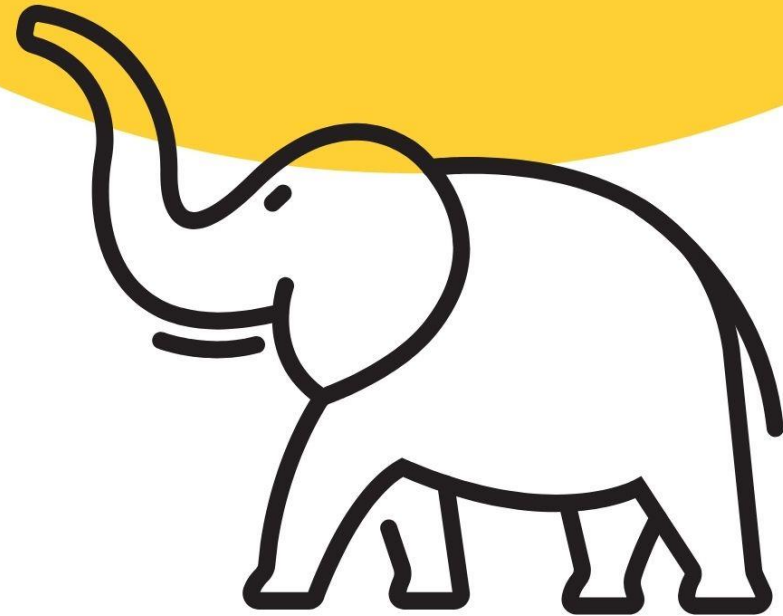
Wybierają trudną branżę.

Trudno się przebić, jeśli nie masz jakiejś przewagi na starcie



2.

Nie robią badania
rynku, kierują się
tylko swoimi
potrzebami





3.

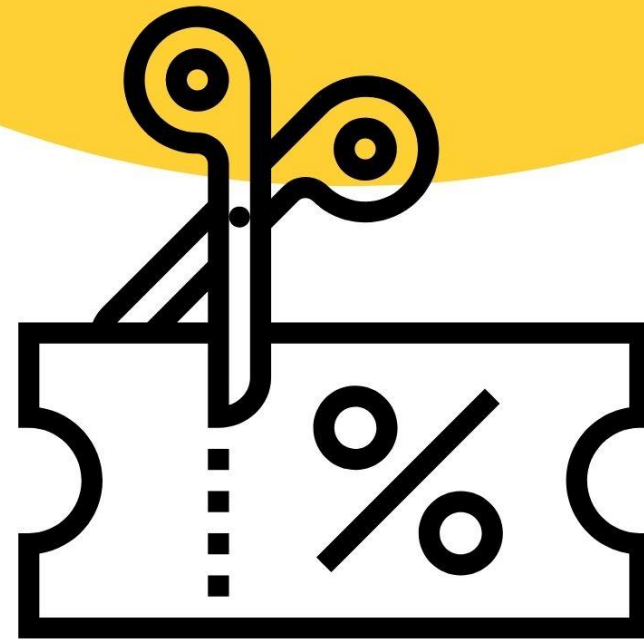
Nie liczą, ile muszą sprzedać.

To absolutna podstawa nie tylko na starcie, ale właściwie na każdym etapie pracy nad sklepem.



4.

Ustalają za niskie
ceny, chcą
konkurować ceną



Czynniki motywujące do wyboru danego sklepu



Atrakcyjne ceny
produktów



Niskie koszty
dostawy



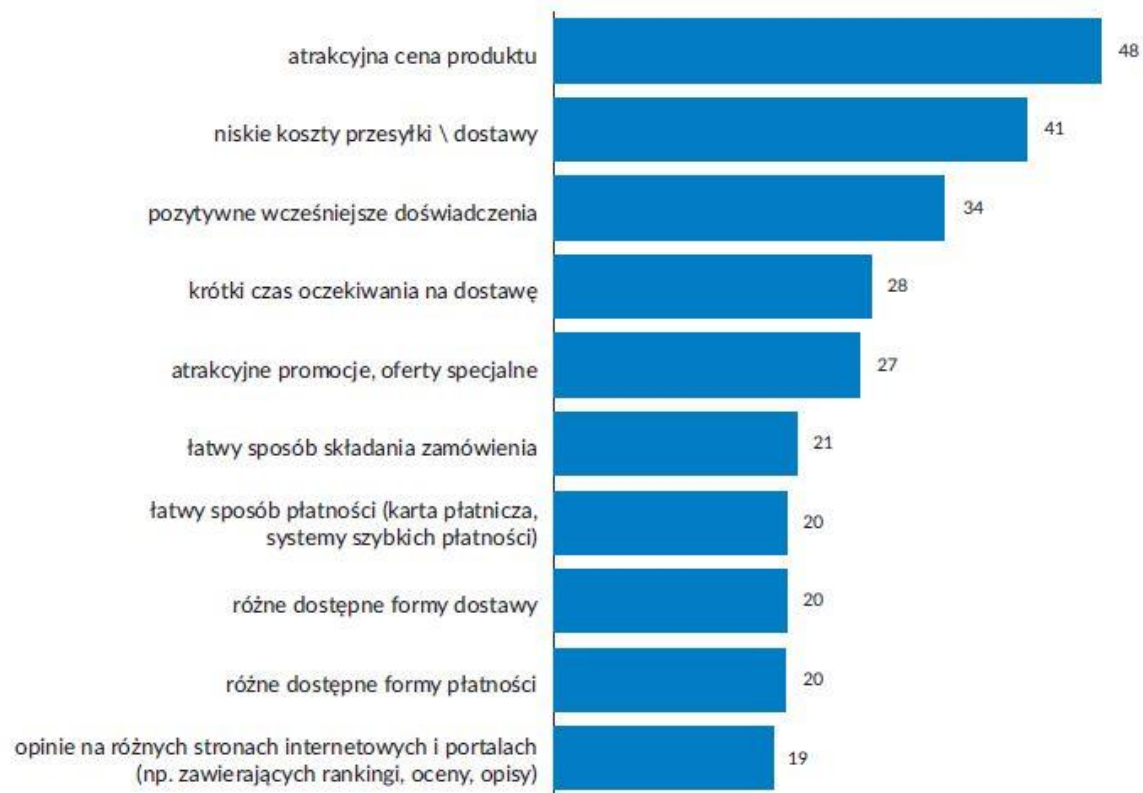
Pozytywne
wcześniejsze
doświadczenia

Czynniki wpływające na wybór danego serwisu (1)

cd. wykresu na stronie 142

Co sprawia, że decydujesz się na pierwszy zakup w danym serwisie internetowym, a nie jakimś innym, oferującym podobne produkty/usługi?

Dane w %



Podstawa procentowania: osoby robiące zakupy online (N=1131)



5.

Zbyt długo zwlekają ze startem, skupiając się na nieistotnych szczegółach

Im dłużej zwlekasz, tym później przekonasz się, czy ten biznes w rzeczywistości przynosi pieniądze.



6.

Wybierają
nieodpowiednie
rozwiązania techniczne.

Zły wybór może
ograniczać lub dołożyć
pracy





Technologia	Liczba sklepów
WooCommerce	14135
PrestaShop	13261
Shoper	9769
Click Shop	3022
IAI Shop	2697
Shoplo	1677
Magento	1276
Red Cart	931
skyShop	897
Sote	644

* dane z raportu Senuto, z 2019 roku (pierwsze 10 platform to 48 tysięcy sklepów)

obecnie IdoSell
mój wybór

SaaS

- płacisz miesięczny abonament
- nie płacisz dodatkowo za serwer, wtyczki, możesz też skorzystać z jednego z wielu darmowych szablonów.



Open Source

- założysz go za darmo,
- musisz zapłacić za wtyczki i serwer – rocznie to opłata od kilkuset złotych wzwyż.



Praca

- Niezbyt dobrze poruszasz się w Wordpressie, nie umiesz programować? Długie godziny na konfiguracji sklepu lub pomoc osoby trzeciej. + samodzielne aktualizacje, kopie zapasowe
- Wordpress nie ma przed Tobą tajemnic? Wybierając SaaS będziesz sfrustrowany, że nie możesz zrobić wszystkiego.

7.

Nie inwestują w reklamę i swój rozwój

- Za ruch w sklepie zapłacisz czasem lub pieniędzmi
- Nikt nie rodzi się z wiedzą o e-sklepach



6885 sklepów prowadzi aktywną
kampanię w Google Ads
3432 sklepy mają budżet > 2 000 zł/m-c
(dane Senuto, luty 2020)



[tosieoplaca.pl/ wystartuj](https://tosieoplaca.pl/wystartuj)

Checklista – co trzeba
umieć, żeby prowadzić
sklep samodzielnie



8.

Chcą wszystko robić sami (księgowość, regulamin, pakowanie, marketing, nowe produkty...)



9.

Nie są konsekwentni

- Praca nad sklepem to nie sprint, a maraton.
- Opracuj strategię, sprawdzaj, analizuj



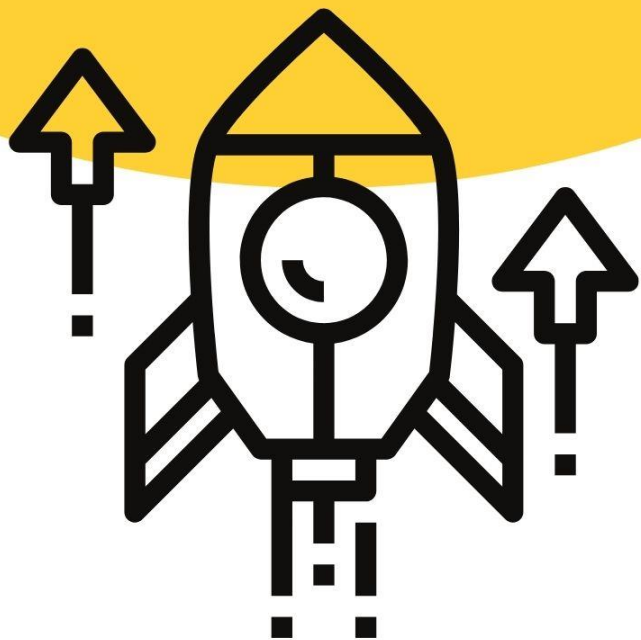


10.

Chcę zarabiać od razu

Daj sobie czas –
przynajmniej rok.





**3 rady – jak
nie popełnić
falstartu**



1 – Daj sobie rok

- Przygotuj się (psychicznie i finansowo) na to, że nie będziesz zarabiać przez pierwszy rok.
- Strategia działania na rok, cele, poduszka finansowa, wsparcie rodziny

2 – wystartuj tak szybko, jak się da

ale nie wcześniej, niż policzysz, czy to na pewno się opłaca. Czyli najpierw liczymy, a potem bez zbędnej zwłoki przygotowujemy się do startu. Proces uruchamiania sklepu nie powinien trwać dłużej niż miesiąc

3 – ucz się od pierwszego dnia

- Słuchaj podcastów, oglądaj filmy, czytaj książki.
- Podglądaj konkurencję, przyglądaj się, jak działa, jakie akcje promocyjne uruchamia, co sprzedaje, za ile, w jaki sposób. Tak też możesz się dużo nauczyć.



program grupowy VIP

Założ sklep
z Agnieszka Skupieńską



*zapisy tylko
w dniach 23.09-
2.10*

Program VIP

- nauczę Cię wszystkiego, co jest potrzebne, żeby wystartować z e-sklepem,
- podzielę się swoim doświadczeniem, którym nie dzielę się publicznie
- pokieruję Cię tak, żebyś jeszcze przed końcem roku miał klientów w swoim sklepie.

Do jutra!

Jutro opowiem Ci o tym, jak się wyróżnić na rynku (omówimy 3 kluczowe czynniki), a także o konwersji w sklepie.

Jutro startują zapisy na mój program grupowy VIP i będzie kod zniżkowy na 350 zł.