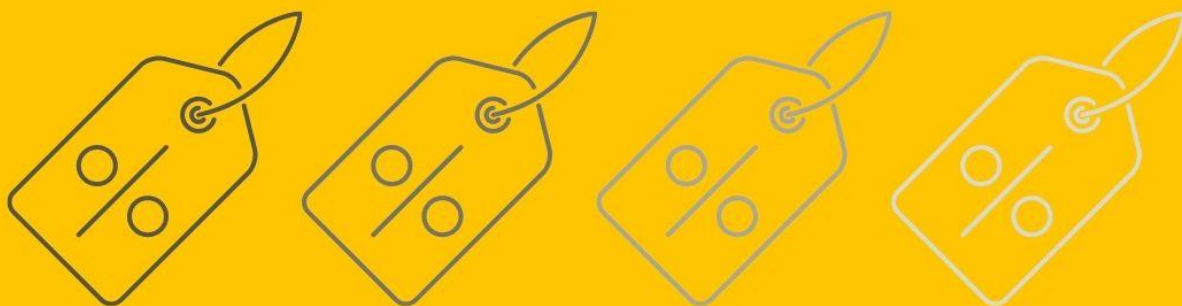


10 RZECZY, KTÓRE MUSISZ UMIEĆ

ŻEBY PROWADZIĆ
SKLEP INTERNETOWY



10 RZECZY, KTÓRYCH MUSISZ SIĘ NAUCZYĆ, ŻEBY PROWADZIĆ SKLEP INTERNETOWY

1

ZNAJOMOŚĆ BRANŻY

Znając swoją branżę, możesz podejmować lepsze decyzje. Wiesz, jakie towary zamówić, co się dobrze sprzedaje, a co się raczej nie sprzeda. Z łatwością odpowiadasz na pytania klientów dotyczące towaru, jego właściwości i zastosowań.

2

POPRAWNE PISANIE

Błędy na stronie internetowej i w komunikacji mailowej mogą łatwo popsuć wizerunek Twojego sklepu. Oprócz opisów produktów będziesz pisać również teksty sprzedażowe, być może newslettery. Obok poprawności przyda się umiejętność pisania perswazyjnego.

3

PODSTAWY FOTOGRAFII

W mediach społecznościowych pokazywanie produktu w użyciu sprawdza się lepiej niż zdjęcia packshotowe. Dlatego nawet jeśli sesję produktową zleciłeś specjalście, przyda się umiejętność robienia ostrych, dobrze oświetlonych zdjęć w domowych warunkach - nie będziesz zależny od fotografa i sporo zaoszczędzisz.

4

OBSŁUGA PLATFORMY

Musisz wiedzieć, jak obsługiwać platformę sprzedażową, z której korzystasz (np. Shoplo, WooCommerce), narzędzie do wystawiania faktur i inne oprogramowanie np. platformę do nadawania przesyłek kurierskich.

5

PODSTAWY SEO

Musisz znać na podstawowym poziomie zasady optymalizacji na potrzeby wyszukiwarek. Tworząc opisy produktów zgodnie z zasadami SEO, zwiększysz szanse na to, że Twój produkt znajdzie się wysoko w wynikach wyszukiwania.

6

WIEDZA O REKLAMIE

Musisz wiedzieć, jak i gdzie się reklamować i jak pisać komunikaty reklamowe. Zacznij od prostych sposobów promocji w tych miejscach, w których sam sprawnie się poruszasz. Warto zacząć od tworzenia reklam na Facebooku - znajdziesz w sieci sporo szkoleń z zakresu Facebook Ads.

10 RZECZY, KTÓRYCH MUSISZ SIĘ NAUCZYĆ, ŻEBY PROWADZIĆ SKLEP INTERNETOWY

7

SOCIAL MEDIA

Trudno obecnie prowadzić rentowny sklep internetowy bez marketingu w mediach społecznościowych. Wybierając social media, w których będziesz obecny kieruj się rodzajem produktów, które sprzedajesz i preferencjami potencjalnych klientów. Do promowania artykułów piśmienniczych dobrze sprawdzą się Pinterest i Instagram, ale trudno będzie tam promować produkty, które nie są wizualnie atrakcyjne np. środki ochrony roślin.

8

DYPLOMACJA

Będziesz mieć do czynienia z różnymi klientami. Przyda się umiejętność prowadzenia rozmowy w sposób grzeczny i konkretny, nawet gdy niezadowolony klient nie będzie panował nad emocjami.

9

TWORZENIE PROSTYCH GRAFIK

Umiejętność tworzenia grafik jest niezbędna, jeśli prowadzisz kanały w mediach społecznościowych. Popularnym wyborem jest Canva - intuicyjny program, dzięki któremu stworzysz estetyczne grafiki na bazie gotowych szablonów.

10

PODSTAWY EXCELA

Umiejętność obsługi Excela przyda się do tworzenia różnych zestawień (sprzedaży, kosztów reklam) i tworzenia kalkulacji ułatwiających np. ustalanie cen.

BONUS

ŚLEDZENIE TRENDÓW

Opanowałeś wszystkie wymienione umiejętności? Obserwuj trendy (nowe produkty, sposoby płatności, techniki sprzedażowe itd.), by Twój sklep jak najlepiej odpowiadał na potrzeby klientów.

Co dalej?

Jeśli chcesz wiedzieć, jak ja rozwijałam swój sklep krok po kroku, przeczytaj mojego e-booka.

Kupisz go z rabatem na stronie sklep.tosieoplaca.pl



wpisz kod rabatowy
"wyzwaniesklep",
żeby kupić 15 zł
taniej (tylko do
24.09.20)!