

Web Prodavnica eCommerce

Ukoliko ste nezaposleni ili nezadovoljni svojim poslom i koristite Engleski jezik postoje svi uslovi da pročitate pažljivo ovih nekoliko stranica i razmislite o tome da se upustite u online avanturu postavljanja uspešnog posla. Ne radi se o nekakvoj prevari, da klikćete na reklame, da uključujete svoju familiju i prijatelje, da popunjavate ankete ili slične stvari, kojima ljudi pokušavaju da zarade na internetu.

Ovo je ozbiljan posao, nije za svakoga, nije lako postići uspeh i nikome ne mogu garantovati da će se obogatiti, ali je model kraljnje legalan, izvodljiv i ima ogroman potencijal. Sve zavisi od vas, vaših akcija i toga kako iskoristite tastaturu i ekran ispred sebe. Verujte, sve je u tome i ako to shvatite i ozbiljno pristupite poslu šanse su velike da ćete uspostaviti uspešan i dugoročan posao. Kada se u svetu reklamira ova poslovna prilika pominje se da početnik za godinu dana može uspostaviti 6 Figure Business (minimum \$100.000/godišnje). Ovo je možda i malo marketinško prterivanje, ali nije ni daleko od realnosti.

Svi ste verovatno čuli za Limundo, Kupindo i to su u stvari eCommerce Web Prodavnice i rade veoma uspešno. One samo posreduju između prodavaca i kupaca i uzmu malu proviziju. Mnogo malih provizija daje veliku dobit. Oni u stvari imaju samo odgovarajući websajt. Ja vam ovde ne predlažem da kopirate njihov model i da radite na EX YU prostoru. Zašto bih vam to i predlagao ako vam je ceo svet i svetsko tržište na dlanu. Ima bezbroj zemalja, proizvoda, grupa proizvoda, regiona, jezika, sve se više koristi internet za kupovinu... Vi samo trebate odabrati u šta bi se upustili. Današnja tehnologija omogućava da svi to mogu pokrenuti uz veoma mala ulaganja, pa zašto ne iskoristiti šansu.

Sada bih vas na početku ohrabrio da se ne uplašite od opisanih poslova dole u tekstu. Sve to je izvodljivo i takođe bih vas ohrabrio da me kontaktirate za više informacija i da, ako ste ozbiljni, zatražite skype kontakt da razmotrimo moguće oblike međusobne saradnje. Ovde je jako poželjno da više nas sarađuje, jer uostalom svako ima različite sposobnosti i afinitete. Ja recimo volim i nudim da pomažem i odrađujem poslove vezane za tehničke probleme, web dizajn, grafiku ... Moguće je i zajedničko ulaganje u ZeroUp kompletan trening i veoma važan softver za ovu namenu (\$1500) sa mnom u neku web prodavnicu, koje možemo dogovoriti.

Ova metoda se bazira na dropšipping modelu sa proizvodima, koje integrišete sa AliExpressa. Proizvodi se od AliExpress direktno isporučuju do krajnjeg kupca. Proizvode, koje ćete prodavati ne morate ni videti ni imati ih na stanju. Primalac ima utisak da je vaša prodavnica isporučila proizvod, a vi kao prodavac i kupac imate uvid u status isporuke proizvoda. Vaš rizik poslovanja je na ovaj način veoma mali, skoro ravan nuli, jer vi praktično plaćate proizvod tek posle naplate proizvoda od krajnjeg kupca, koji ga je naručio. I što je najbolje sve se odvija automatski.

U narednom tekstu ću opisati 10 koraka, koje treba sprovesti da bi se uspostavila uspešna web prodavnica.
*Koraci su opisani skraćeno da steknete utisak o poslovima i za svaki korak imam detaljnija uputstva.

1. Izbor tržišta za prodavnicu – ulaže se rad i vreme
2. Istraživanje tržišta – ulaže se rad i vreme
3. Istraži potencijal profita - ulaže se rad i vreme
4. Istraži konkurenciju – ulaže se rad i vreme
5. Definiši profil idealnog kupca – ulaže se rad i vreme
6. Definiši svoj brend – ulaže se rad i vreme
7. Postavi svoju Shopify prodavnicu - \$10 domen (nekoime.com), \$29 mesečno za Shopify servis
8. Dizajn i funkcionalnost prodavnice – sami ili web dizajner (Uz ZeroUp nudim kao bonus)
9. Izbor glavnog i sporednih proizvoda – ulaže se rad i vreme
10. Pokreni i promoviši – budžet po mogućnostima. Može se početi i sa \$5 za FacebookAds.

Korak 1: Izbor tržišta za prodavnicu

Izbor tržišta i teme je veoma važan za svaki online posao. Da bi se odlučili za nešto u šta bi ušli trebalo bi da ste pasionirani ili bar zainteresovani za tu temu. To treba da bude tema sa relativno puno proizvoda u AliExpress prodavnici. Idite kroz AliExpress kategorije i podkategorije i izaberite koje vas najviše zanimaju. Svaka kategorija ili podkategorija može biti tržište. Možete odlučiti da prodajete kamp opremu, bicikle i opremu, opremu za lov i ribolov ... jednom rečju na meniju je sve i svašta.

Korak 2: Istraživanje tržišta

U ovom koraku treba istražiti da li je tržište dovoljno veliko i da ima dovoljno novca u njemu da bi se ulazak u posao isplatio. Ukoliko vas zanima i želite da promovirate prodaju putnih torbi u Singapuru treba istražiti koliki broj posetilaca interneta u Singapuru i kako želi da kupi online putne torbe. Možda je želja u Singapuru za ovom proizvodima velika, ali je tržište možda premalo.

Korak 3: Istraži potencijal profita

Sledeće što treba uraditi je da se proceni koliki su godišnji potencijali za zaradu od tržišta, koje bi ciljali. Za ovu namenu postoji postupak kako se grubo može proceniti, koliki je potencijal zarade, ako odlučite da se upustite u neku temu. Ceo ovaj postupak daje grubu sliku procene tržišta, ali je dobro imati osećaj koliki je potencijal za godišnju zaradu. Verujte, potencijal i za neke uske teme mogu biti milioni godišnje, jer je tržište ogromno.

Korak 4: Istraži konkurenciju

Ovde treba istražiti šta vaša konkurencija radi i kako je pobediti. Pre ulaska u posao je dobro znati ko se, kako i koliko uspešno bavi sličnom web prodavnicom, kakvu vi želite da kreirate. Sve ovo do sada su koraci, koje trebate preduzeti pre odluke o izboru tržišta za vašu web prodavnicu.

Korak 5: Definiši profil idealnog kupca

Koju kategoriju želite da ciljate (godine, pol, prihodi, edukacija)? Strategija da li ćete ciljati njih ili probati nešto drugo? Ovom analizom trebate kreirati vašu strategiju. Svi ovi podaci su vrlo važni i dostupni na internetu ukoliko znate kako da ih pronađete i klasirate na način da vam daju jasnu sliku ko je vaš idealan kupac. Kada to znate mnogo lakše ćete ga pronaći i postaviti mu pred oči vašu prodavnicu sa proizvodima, koje on želi da kupi.

Korak 6: Definiši svoj brend

Definiši ko si na tržištu i kako se razlikuješ od drugih. Odredi koja je tvoja misija, šta ćeš nuditi, design, logo, izgled, ko su kupci, koji se problemi rešavaju, usluga, jedinstven pogled. Ovde se definiše domain, logo, slogan ... Logo možete uraditi sami, a možete ga jeftino naručiti i na [fiverr.com](https://www.fiverr.com) za \$5.

Korak 7: Postavi svoju Shopify prodavnicu

Kada ste sve prethodno istražili i doneli odluku vreme je da se kreira web prodavnica. Ja jako preporučujem Shopify, jer je mogu koristiti i početnici i veoma je kvalitetan i pozdan servis. Postoji i besplatna platforma, ali kada radite web prodavnicu sigurnost je veoma važna, tako da savetujem Shopify. Takođe uz Shopify vam nije potreban dodatni hosting servis, što je briga manje. Ovde ću pomenuti da postoji jako kvalitetan softver, koji je kompatibilan sa Shopify. To je ZeroUp i u okviru njega je kompletan trening kako uspostaviti uspešnu web

prodavnicu, kao i softver koji jako olakšava rad sa prodavnicom. Softver košta \$1500 i ja sam spreman da dogovorimo zajedničko ulaganje u ovaj softver. Ja vam mogu dati link da se registrujete na webinar koji detaljno objašnjava šta se dobija ako se odlučite za ZeroUp. Kontaktirajte me ako ste zainteresovani!

Korak 8: Dizajn i funkcionalnost prodavnice

Dizajniraj funkcionalan websajt sa svim mehanizmina i spremi ga za marketiranje i dovođenje kupaca. Dizajn treba da bude usmeren da brendira vaš sajt i da posetilac lako pronađe šta ga interesuje, kroz odgovarajuće filtere. Ne kreiraj sam websajt, ako nisi profesionalni web dizajner sa bar 3 godine iskustva. Angažujte profesionalnog eCommerce web dizajnera za ovaj posao.

Korak 9: Izbor glavnog i sporednih proizvoda

Izaberi glavne (front end) proizvode za uvođenje u vašu prodavnicu kroz jeftine proizvode, pa kasnije prodavati skuplje upsell 1, upsell 2. Ovo je takozvani sales funnel. To je u stvari metoda da jeftinijim proizvodima privučete kupce u prodavnicu, a kasnije im nudite skuplje proizvode.

Korak 10: Pokreni i promoviši

Pokreni marketinšku kampanju u punoj snazi (FacebookAds, AdWords, BingAds, Email marketing, socijalne mreže, SEO blogovanje, kreiranje sadržaja, NativeAds, Media Buying). Budžet može biti i početnih \$5 za Facebook oglašavanje. Setite se da imate profil idealnog kupca i da je tada lako oglašavati i pronaći ga.

Na kraju, ko sam ja, kakve su mi namere i zašto da mi verujete?

Ja sam Ivica Bačanin, diplomirani inženjer elektronike, imam zavidnu profesionalnu karijeru kao industrijski programer, ali me je uvek privlačila mogućnost slobode da sam radim kad i koiko hoću. Tokom godina sam savladao tehnologiju web dizajna, CPA marketinga, affiliate marketinga, internet oglašavanja i puno stvari vezanih za digitalni marketing. Vlasnik sam više websajtova, kao i www.digitib.com, koji je namenjen EX YU tržištu.

Moja ideja je da sa naših prostora isfiltriram i pronađem manji broj onih, koji su spremni da se upuste u online avanturu, koji su motivisani i spremni da sarađujemo i zajednički stvorimo poslove za sve nas. Moje znanje, iskustvo i rad vam mogu mnogo pomoći u započinjanju vaše online karijere.

Sada je vreme za akciju! Budite slobodni da me kontaktirate da nađemo najbolji način i bonuse za vas ukoliko želite da se ozbiljno upustite u eCommerce biznis. Moja Email adresa je: ivica@digitib.com

Ivica Bačanin
www.digitib.com