1. **Выберите специализацию своего магазина**

Перед выполнением технической части задачи по созданию интернет-магазина необходимо определиться с рыночной нишей, то есть «чем будем торговать».

* Если вы еще не определились и находитесь в поиске, то воспользуйтесь сервисом «Подбор слов», который сориентирует по принципу максимального количества запросов потребителей <https://wordstat.yandex.ru/>. Здесь же в настройках вы можете проанализировать этот запрос по регионам и посмотреть его историю, для того, чтобы узнать имеет ли этот запрос сезонность.

Введите в строке поиска интересующую вас фразу для анализа.

Например: «!детские !коляски»

Пишите слова так же как в примере — в кавычках и с восклицательными знаками! Так поисковый робот вам выдаст точное количество запросов в месяц именно в такой формулировке.

Если вы увидите, что эту фразу люди запрашивают несколько тысяч раз в месяц — значит, ниша востребована.

* Отследить тенденции на рынке поможет также статистика Федеральной таможенной службы <http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095>
* Проведите мониторинг сайтов скидок (например: groupon.ru, biglion.ru). Определите, какие предложения пользуются спросом на этих площадках.
* Проанализируйте зарубежные сайты (например: ebay, amazon, groupon) и определите тенденции, которые популярны на западных рынках. Не забывайте, что многие российские интернет-магазины скопированы с западных аналогов.

1. **Найдите своего крупного поставщика**

Конечно, у Вас наверняка есть представление что сделать, где купить оптом по наиболее привлекательным ценам. Мы хотели бы просто добавить несколько схематичных методов для расширения Ваших возможностей:

* с помощью обычного запроса в поисковых системах «название товара + крупный опт»;
* на сайтах специальных агрегаторов в интернете (например, на optlist.ru, tiu.ru);
* на тематических выставках;
* на местных оптовых рынках;
* у своих конкурентов. Их поставщики - проверенные и, скорее всего, самые выгодные. Вы можете просто купить товар у своего конкурента и получить все сертификаты на него. Именно там и будет написан поставщик – со всеми своими «координатами».

1. **Техническая часть – создать Интернет-магазин несколькими способами.**

Есть 3 принципиально разных пути решения этой задачи:

1. **Воспользоваться готовым Интернет-решением** для своего магазина. В первом случае вы можете воспользоваться сервисом «UMI CMS» (www.umi-cms.ru). Здесь на главной странице выберите раздел «готовые сайты», там увидите подкатегорию «Интернет-магазины».

С условиями использования этой платформы вы можете ознакомиться здесь же на сайте сервиса.

1. **Создать самостоятельно**. Помните - есть несколько основных типов сайтов, это визитка, лендинг и интернет-магазин. Если визитку вы сможете сделать практически на любом онлайн конструкторе, то лендинг или магазин нет. Поэтому лучше выбирать конструкторы, которые специализируются на создании необходимого вам типа сайта.

А также, в большинстве случаев вы с этим сервисом “навсегда”. Вы не сможете скачать и перенести ваш сайт на другой хостинг, как это могут делать владельцы обычных сайтов. Ресурс, созданный с помощью конструктора, будет работать только на этом конструкторе, поэтому рекомендуем делать выбор ответственно. Далее необходимо пройти такой алгоритм:

* воспользоваться бесплатным сервисом «Конструктор сайтов».

Конструкторы бесплатно предоставляют домен и хостинг, но расширение базового пакета является уже платным сервисом.

* Топ-10 конструкторов <http://sitebuilders.club/>;
* http://for.ru/.

1. **Заказать разработку** Интернет-магазина специалистам.

Если вы не являетесь специалистом, то можете заказать Интернет-магазин на сайте «Фриланс» (fl.ru) или обратиться в проверенную веб-студию в своем городе.

Специалисты сделают вам профессиональный дизайн, верстку и необходимый функционал.

Если Вам необходим солидныйсайт, то:

* Первое – купить домен и хостинг у профессионального регистратора доменов у одного из ведущих хостинг-провайдеров, например в RU-CENTER (АО «Региональный Сетевой Информационный Центр»).

ПЛЮСЫ:

* вы сами придумываете адрес, который может прямо отражать название фирмы без лишних символов. Это Ваш персональный адрес в сети.
* Автоматически получаете фирменный адрес почты.

МИНУСЫ:

* Каждый год оплачивать выбранный вами тариф

**Необходимый функционал** для современного интернет-магазина **– это** **подключение платежной системы**, чтобы вы могли принимать платежи от клиентов прямо через Интернет.

Чем больше способов оплаты у вас будет, тем вероятнее, что клиент не откажется от покупки.

**СОВЕТ.**

* **Совет 1.** Не создавайте платежные системы на конструкторах, так как это легкая мишень для хакеров. Если Вы создали сайт, применяя конструктор, то ограничьтесь корзиной покупателя, подразумевая оплату при доставке. Безопасность платежной системы в интернет-магазине будет обеспечена только, если сайт напишет профессиональный программист.
* **Совет 2.** Выбирая конструктор, учтите рейтинг языков программирования сайта («движок»), которые позволят более чем хорошо реализовать идею создания интернет-магазина. Список:
* uCoz,
* uKit,
* A5,
* Nethouse,
* Wix.

Взвесить их возможности и сделать выводы поможет Обзор, представленный на портале <http://site-builders.ru/> на странице <http://site-builders.ru/platformy-dlja-sozdanija-sajtov-ili-internet-magazinov>.