

Początek działalności w Internecie

Etapy uruchamiania sklepu w Sieci

- znalezienie sprawdzonego dostawcy usług hostingowych (serwer wirtualny, na którym zainstalowane będzie oprogramowanie sklepu);
- wykupienie domeny, czyli adresu internetowego, pod którym będzie widoczny sklep;
- kupienie lub zlecenie wykonania specjalistycznego oprogramowania, na bazie którego powstanie sklep;
- skonfigurowanie i wdrożenie sklepu we własnym zakresie lub zlecenie tego firmie, która profesjonalnie zajmie się kompleksowym wdrożeniem systemu sprzedażowego, a w przyszłości jego rozwojem i serwisowaniem.

Hosting i domena

- Oprogramowanie umieszczamy na serwerze – sklep cały czas dostępny w Sieci
- Sklep internetowy dostępny ze strony WWW – utworzenie oddzielnego działu umożliwiającego łatwy i czytelny dostęp do sklepu klientom

Rodzaje oprogramowania

1. Darmowe oprogramowanie sklepowe
2. Rozwiązania pudełkowe
3. Sklepy wdrażane indywidualnie

Darmowe oprogramowanie sklepowe

- Niskie koszty zakupu
- Konieczność znalezienia programisty, który zainstaluje sklep na serwerze oraz zintegrowania grafiki sklepu i strony internetowej
- Każda dodatkowa zmiana w oprogramowaniu wiąże się z dodatkowym kosztem
- Brak dodatkowych opcji
- Niski poziom bezpieczeństwa

Rozwiązania pudełkowe

- Gotowe oprogramowanie, wdrożenie i integracja grafiki ze sklepem przeważnie wliczone w cenę
- Stosunkowo niski koszt (kilkaset do kilku tysięcy złotych)
- Konieczność dopłaty za wszelkie dodatkowe funkcje oraz modyfikacje wersji podstawowej
- Średni poziom bezpieczeństwa

Sklepy wdrażane indywidualnie

- Oprogramowanie napisane według wytycznych odbiorcy, wszelkie opcje dodatkowe oraz instalacja wliczone w cenę
- Wysoki koszt zakupu
- Konieczność określenia z góry jak ma wyglądać sklep, zalecane dokładne przetestowanie gotowego sklepu i stworzenie listy ewentualnych poprawek
- Wysoki poziom bezpieczeństwa
- Rozwiązanie najbardziej spersonalizowane i dopasowane do indywidualnych potrzeb

Na co zwrócić szczególną uwagę?

- **Płatność** – możliwość zapłaty tradycyjnie, jak i przez Sieć
- **Cena** – powinna uwzględniać VAT, koszt przesyłki itd. (cena końcowa)
- **Asortyment towarów** – możliwie jak najszerszy
- **Obsługa klienta** – stworzenie działu FAQ, jak również formularza do kontaktu z Działem Obsługi Klienta oraz sprawne odpowiadanie na pytania klientów

Na co zwrócić szczególną uwagę? c.d.

- **Uatrakcyjnienie oferty** – gadżety, promocje, obniżki cen, konkursy
- **Presja zakupu** – zachęcanie do zakupu, ale nie zmuszanie
- **Dostawa towaru** – dostarczanie na czas, bez zbędnych opóźnień
- **Bezpieczeństwo danych osobowych klienta**

Jakie informacje powinna zawierać witryna sklepu?

- Kompletna informacja o podmiocie prowadzącym działalność (adres siedziby, NIP, REGON, KRS)
- Szczegółowy regulamin sklepu internetowego
- Informacje o sposobie przesyłki, formach płatności