



SKLEP ONLINE

KROK PO KROKU

Zaplanuj własny sklep
internetowy i zacznij
zarabiać w sieci!

OLAGOSCINIAK.PL

Tytuł: Sklep online - krok po kroku
Zaplanuj sklep internetowy i zacznij zarabiać w sieci!

Copyright: © Ola Gościniak
Jestem Interaktywna, 2019

Współautorka: Martyna Chmielewska

Grafika: Ola Gościniak

Skład: Ola Gościniak

Redakcja i korekta: Ewa Popielarz

Fotografie: Agnieszka Werecha-Osińska

ISBN: 978-83-947640-4-3

Poznań 2019

Wydanie pierwsze

Dystrybutor: Jestem Interaktywna





1 WSTĘP

Wstęp

5

2 PLAN

Dlaczego sklep online?

9

Grupa docelowa

18

Nazwa sklepu

21

Jak wygląda praca w sklepie online?

29

Etapy tworzenia sklepu

34

Błędy przy planowaniu sklepu

40

Koszty oraz zyski

45

3 PLATFORMA SPRZEDAŻOWA

Koncepcja sklepu

54

Funkcje sklepu

62

Wdrożenia prawne

72



Sposoby sprzedaży	78
Testy produktów	81
Narzędzia do pracy	86
Case study – Jestem Interaktywna	95

3 PRODUKTY

Produkty w sklepie	99
Produkty elektroniczne	102
E-booki	104
Kursy online	109
Produkty fizyczne	114
Promocja	118
Platforma sprzedażowa	131

4 ZAKOŃCZENIE

Zakończenie	134
-------------	-----

HEJ! TU OLA GOŚCINIAK!

Prowadzę blog Jestem Interaktywna. ► www.olag.pl

Prowadzę grupę **Jesteśmy Interaktywne**, w której około 10 000 osób wspiera się wzajemnie przy tworzeniu idealnych miejsc w sieci.

► www.olag.pl/grupa-fb

Bloga zaczęłam tworzyć końcem 2015 roku, a rok później blogowanie stało się moim głównym źródłem dochodu.

Jak to osiągnęłam?

Przy moim blogu w 2016 roku powstał sklep internetowy, w którym najpierw dostępne były wyłącznie e-booki i kursy online, czyli produkty elektroniczne. W 2018 roku w sierpniu do sklepu dołączył pierwszy produkt fizyczny – moja książka **Bądź online**.

► www.badzonline.pl

Od tamtego czasu w sklepie pojawiają się różne produkty



fizyczne i gadżety, dzięki czemu asortyment jest bardziej urozmaicony, a na moje konto trafiają comiesięczne wpływy ze sprzedaży.

Już wiele lat przed założeniem bloga pracowałam jako freelancer i tworzyłam strony WWW oraz sklepy internetowe. Później zaczęłam uczyć, jak tworzyć samodzielnie swoje miejsca w sieci, jednak dopiero teraz mam dla Was więcej materiałów odnośnie do sklepów online.



Dlaczego?

W międzyczasie sprawdziłam wszystko na własnej skórze i mogę się podzielić swoim doświadczeniem. To dzięki tworzeniu swoich produktów i zarządzaniu od 2016 roku Interaktywnym sklepem czuję, że mam świetne zaplecze i know-how, którym mogę się z Wami podzielić, aby pomóc Wam w zarabianiu online.

W tej chwili sklep Jestem Interaktywna jest mocno zautomatyzowany, dzięki czemu wiele rzeczy to tak zwany samograj.

Przykład?

Jeśli zamówisz książkę Bądź online, ja nie usiądę zaraz do biurka i nie będę zawijać jej w sreberka, a potem iść na pocztę i wysyłać. Wygląda to inaczej – te czynności zleciłam zewnętrznemu magazynowi. W przypadku produktów elektronicznych z kolei sklep automatycznie oznacza zamówienia jako zrealizowane po opłaceniu, wystawia fakturę i przyznaje dostęp do materiałów. Wygodne? No raczej!

Dzięki temu podejściu mogę poświęcać więcej czasu na rozwijanie biznesu i tworzenie kolejnych świetnych

materiałów. Takie delegowanie i automatyzacja oszczędzają dużo ważnego w biznesie czasu.

Na potrzeby tego e-booka przeprowadziłam eksperyment na Instagramie – rozmawiałam z ponad setką osób o potrzebach dotyczących sklepów internetowych i dzięki temu jeszcze lepiej dopracowałam treści, które czytasz, a także wyzwania oraz kurs online o WooCommerce – wszystkie je uzupełniłam o wartościową wiedzę praktyczną.

W tym e-booku skupimy się głównie na koncepcji Twojego dochodowego miejsca w sieci. Dopracujesz swoje produkty, znajdziesz grupę docelową, poszukasz nazwy sklepu oraz stworzysz koncepcję, dzięki czemu Twój sklep będzie skuteczniejszy, a Ty postawisz go w krótkim czasie i przy małym nakładzie pieniędzy.

Cieszę się, że dołączasz do społeczności Interaktywnych i trzymam kciuki za Twoje działania. Wierzę, że Twój sklep



internetowy po lekturze tego e-booka będzie się rozwijał i wzniesiesz go na wyżyny!

Ola Gościniak

Zaplanuj sklep internetowy i zacznij zarabiać w sieci!

**To co? Zaczynamy?
No raczej!**

MODUŁ 1

PLAN

Sklep online

Koncepcja sklepu online na start jest najważniejsza. Stwórz solidne fundamenty pod swój sklep online!



DLACZEGO SKLEP?

Jeśli zastanawiasz się, czy i dlaczego warto prowadzić sklep internetowy, to mam dla Ciebie na start kilka ciekawostek. Sprzedaż internetowa rośnie z roku na rok i to naprawdę dynamicznie. Badania przeprowadzone przez SW Research w 2018 roku wykazały, że połowa społeczeństwa robi zakupy online raz lub dwa razy w miesiącu. Co więcej, 16% badanych na takie zakupy decyduje się minimum raz w tygodniu.

Zakupy przez Internet są wygodniejsze i pozwalają na kupienie różnorodnych produktów bez szukania ich w sklepach stacjonarnych i marnowania czasu oraz pieniędzy.

Po wyszukaniu tych informacji zaczęłam się zastanawiać, jak często robię zakupy w Internecie. Okazało się, że jestem na tyle interaktywna, że jest to większość moich wydatków. Na przykład

teraz zajmuje się remontem swojego domu i ostatnio zamawiałam przez Internet nawet kaloryfery. Coś w tym jest!

Osoby młodsze – pomiędzy 18 a 24 rokiem życia – traktują już Internet jako naturalne miejsce na zakupy. Oni robią je w sieci dużo częściej niż reszta społeczeństwa.

A Ty jak ile razy w miesiącu kupujesz przez Internet?

► olag.pl/badania



Dodatkowy dochód

Posiadanie sklepu internetowego może być świetnym sposobem na dodatkowy dochód, rozwój biznesu online czy zrealizowanie pomysłu na siebie. Warto wykorzystać możliwości, które daje biznes online!

Jesteś w czymś specjalistą? Tworzysz piękne rzeczy? Masz dar do wyszukiwania perełek i pragniesz sprzedawać je w Internecie? Sklep online może zapewnić Ci nie tylko dodatkowe pieniądze, ale zamienić się w Twój sposób na życie. Dokładnie tak było w moim przypadku – najpierw blog Jestem Interaktywna był moim hobby, potem pomysłem na dodatkowy zarobek, który opłacił mi koszty działalności, a w tej chwili jest to moje główne źródło dochodu.

Efekty i minimum wysiłku

Sklep online to zautomatyzowane rozwiązanie, które umożliwia Ci skalowanie dochodu. W sieci Twoi klienci mogą kupować, kiedy tylko chcą – 24 godziny na dobę, a Ty nie musisz non stop zajmować się

sprzedażą produktów, bo odbywa się to automatycznie.

W chwili, gdy odpoczywasz, jesteś na wakacjach czy zajmujesz się dzieckiem, ktoś właśnie może przeglądać Twoje produkty i dokonać zakupów. Zautomatyzowany sklep oszczędzi Ci nawet zajmowania się kolejnymi fakturami sprzedaży czy wysyłaniem do klientów maili potwierdzających zakup.

Myślisz sobie: „No tak, ale gdy sprzedaję produkt fizyczny, muszę go jeszcze zapakować i wysłać kupującemu”. To zajęcie także możesz delegować, wykorzystując dropshipping. To nic innego, jak model logistyczny, który polega na przeniesieniu wysyłki towaru na dostawcę. Wystarczy, że w Twoim sklepie zbierane są zamówienia. Te automat przekazuje dostawcy, który wysyła towar do klienta. To kolejny proces, który jest na tyle automatyczny, że nie musisz się nim specjalnie zajmować.

Oczywiście sklep online także będzie wymagał Twojego

zaangażowania, jednak wiele procesów możesz maksymalnie zautomatyzować, by mieć czas na marketing swojej działalności czy tworzenie nowych produktów. Brzmi jak dobry plan na biznes!

Niezależnie od tego, ile pracujesz Stworzenie sklepu online może być doskonałym pomysłem na pełnoetatowy biznes online bądź dodatkowe źródło zarobku. Dochody ze sklepu internetowego nie są uzależnione od przepracowanych godzin, dlatego sprzedaż online dla wielu osób staje się źródłem dochodu pasywnego.

Świetnie sprawdza się to przy sprzedaży produktów elektronicznych. Gdy stworzysz kurs online bądź e-booka, możesz go sprzedawać w nieograniczonej liczbie egzemplarzy. W stworzenie produktów inwestujesz raz, a później zarabiasz, nawet gdy w danym miesiącu w ogóle nie pracujesz. Oczywiście pomijam kwestie promocji, ale musisz pamiętać, że to w sklepie online jest najważniejsze, bo jeśli nikt nie

wejdzie na Twoją stronę, to jak cokolwiek sprzedasz? W dalszej części e-booka poznasz moje sposoby na promocję sklepu online.

To jednak nie wszystko!

Więcej wolności

Prowadzenie sklepu internetowego to sposób na więcej wolności w pracy w biznesie online. Jesteś swoim szefem i samodzielnie decydujesz o tym, jak pracujesz. Umożliwia Ci to zarządzanie czasem po swojemu i wybieranie takich godzin pracy, jakie są dla Ciebie najlepsze.

Może to być pierwszy krok do pracy w domu, na przykład



jeśli jesteś mamą i chcesz spędzać więcej czasu ze swoim dzieckiem. Zarabiasz, a przy okazji oszczędzasz czas i pieniądze, które wydałabyś chociażby na dojazdy do pracy. Możesz mieć swoje centrum dowodzenia nawet w salonie, tak jak to wygląda u mnie. To Ty decydujesz, jak pracować, gdzie i kiedy.

A może chcesz zostać cyfrowym nomadą i sprawić, że cały świat będzie Twoim domem? To także dobry pomysł! Do zarządzania swoim sklepem potrzebujesz tylko komputera i dostępu do internetu, no i czasem do gniazdka, aby podładować baterie. Możesz pracować, skąd tylko zechcesz. Miejsce i czas nie ma znaczenia.

Docierasz do nowych klientów
Sklep online pozwala także dotrzeć do większej liczby klientów. Twoje produkty nie będą dostępne tylko i wyłącznie stacjonarnie w danym mieście, ale w całej Polsce i za granicą. Tym samym możesz dotrzeć do nowych osób i zarabiać więcej, inwestując dużo mniej niż w przypadku otwierania kolejnych

sklepów w innych miastach. Jak wspomniałam wcześniej – skalowanie biznesu w Internecie jest o wiele łatwiejsze! A w zależności od wersji językowych takiego sklepu możesz mieć dostęp nie do dziesiątek osób, ale do milionów!

Proste i tanie!

Stworzenie sklepu online wcale nie jest trudne ani bardzo czasochłonne. Możesz to zrobić na stronie na WordPressie, wykorzystując bezpłatną wtyczkę WooCommerce. Sklep internetowy jest więc w Twoim zasięgu, nawet jeśli masz bardzo ograniczone fundusze na start.

Dużo taniej jest działać online, niż sprzedawać lokalnie. Nie musisz wynajmować lokalu ani opłacać pracowników, którzy w konkretnych godzinach będą zajmować się obsługą klienta. Z tego powodu sklep internetowy jest doskonałym rozwiązaniem, gdy testujesz swój pomysł na biznes. Dzięki stronie na WordPressie i WooCommerce, przy minimalnym nakładzie

finansowym, postawisz sprawnie działający sklep i zobaczysz, czy Twoje produkty mają szansę zarabiać. Przy okazji sprawdzisz, czy taka forma pracy jest dla Ciebie.

W kolejnych rozdziałach dowiesz się więcej o tym rozwiązaniu. To naprawdę proste!

Obawy

Często to nie brak pomysłu ani umiejętności powstrzymuje przed zarabianiem w sieci, tylko strach. W Twojej głowie też rozbrzmiewają te pytania: Od czego zacząć? Jak to zrobić technicznie? Czy sobie poradzę? Jak zarządzać sklepem? Czy trzeba zakładać działalność gospodarczą?

Te obawy blokują przed działaniem i sprawiają, że świetne produkty wciąż nie są dostępne w sieci, chociaż z pewnością znalazłoby się na nie wielu klientów. Znam to, byłam tam. Przed założeniem Jestem Interaktywna miałam mnóstwo obaw. Czy warto? Czy ktoś będzie to czytał, czy ktoś kupi produkty?

Jak sobie z tym poradziłam? Spotkałam się na mastermindzie z cudownymi biznesowymi babkami, z którymi podzieliłam się tymi obawami. One odpowiedziały, że to jest całkowicie normalne i że na każdą z moich obaw znajdzie się szybkie rozwiązanie.

Poniżej zamieściłam odpowiedzi na najpopularniejsze wątpliwości, które mogą skutecznie opóźnić Twoje działanie. Wierzę, że tak jak mnie pomogły dziewczyny na mastermindzie, zachęcając do działania, tak ja teraz mogę podać rękę Tobie i pomóc Ci w postawieniu pierwszych kroków. Jakie obawy chodzą Ci po głowie?

1) Działalność gospodarcza

Chcesz stworzyć sklep online, ale obawiasz się kwestii formalnych związanych z prowadzeniem własnej działalności? Prócz standardowej jednoosobowej firmy możesz na początek zdecydować się na działalność nierejestrowaną. Więcej o możliwościach w tym zakresie napiszę w dziale o wdrożeniach prawnych.

2) Kwestie prawne

Pliki cookies, polityka prywatności, RODO, klauzule zgody – to wszystko brzmi dla Ciebie, jak czarna magia? Niepotrzebnie! Kwestie prawne są do ogarnięcia, tym bardziej że w Internecie dostępne są pakiety tych dokumentów. Wystarczy, że wprowadzisz swoje dane – i już! Warto to zrobić, by zapewnić spokój ducha sobie i klientom, którzy będą kupowali w Twoim sklepie. Wszystkie te dokumenty powstały po to, by chronić interesy sprzedającego i klienta, a także informować o sposobie wykorzystania danych osobowych.

3) Technologia

Kolejną obawą związaną ze stworzeniem sklepu online jest technologia. Wbrew pozorom samodzielne postawienie sklepu internetowego nie jest trudne. Jeśli masz stronę na WordPressie, wystarczy, że zainstalujesz darmową wtyczkę WooCommerce i przejdziesz przez jej konfigurację oraz dodasz do sklepu swoje produkty.

Nie masz strony na WordPressie? Jej stworzenie także jest proste. Potrzebujesz do tego nieco cierpliwości, funduszy na hosting i domenę oraz umiejętności czytania ze zrozumieniem. Nie musisz wiedzieć, jak programować, nie musisz znać się na grafice. Wiem, że wiele osób lubi, gdy przez takie techniczne procesy są przeprowadzane krok po kroku. Dlatego w tym e-booku dowiesz się, jak przygotować się do stworzenia sklepu online, a wiedzę techniczną dotyczącą tego, jak wyklikać swój sklep od A do Z, znajdziesz w moim kursie WooCommerce.

Do wyboru masz także platformy zewnętrzne, takie jak Shoplo, Shopify itd. Jednak w porównaniu do WordPressa wiążą się one z dodatkowymi prowizjami od sprzedaży lub abonamentami za użytkowanie.

Bardzo często spotykam się też z tym, że po pierwszym roku funkcjonowania na takiej platformie, gdy przychodzi ogromna faktura za przedłużenie

usługi, właściciele sklepu i tak na szybcika przechodzą na WordPress z WooCommerce, aby uniknąć opłat. Sugeruję więc, aby lepiej od razu poświęcić więcej czasu i mieć świetną i dopracowaną platformę sklepową, która będzie tą docelową.

Problemy techniczne

Tu także masz z górki. Dlaczego? WordPress i WooCommerce to rozwiązania na tyle popularne, że bez problemu znajdziesz w sieci artykuły, wideo tutoriale, a także wsparcie, by sobie z tym poradzić. Tym samym rozwiążesz problem naprawdę szybko.

Co więcej, możesz dołączyć do mojej grupy wsparcia: Jesteśmy Interaktywne, gdzie wzajemnie pomagamy sobie przy stronach WWW i innych kwestiach technicznych związanych z prowadzeniem biznesu online; do dyspozycji dla kursantów kursu WooCommerce jest też dedykowana grupa, gdzie osobiście pomagam w razie problemów.

▶ olag.pl/grupa-fb

▶ kurswoo.pl

Systemy płatności

Nie musisz od razu wprowadzać wszystkich systemów płatności. Lepiej na początku sprawdzić, czy jest zainteresowanie Twoimi produktami, a potem krok po kroku rozwijać swój sklep online. Na pierwsze miesiące wystarczą Ci opcje, które automatycznie pojawiają w WooCommerce, oraz przelew tradycyjny.

Z biegiem czasu, gdy liczba zakupów będzie rosła, zapoznaj się z innymi możliwościami. Na blogu znajdziesz przydatny artykuł, w którym zestawiałam prowizje i opinie o popularnych systemach płatności.

▶ olag.pl/platnosci

Koszty

Koszty stworzenia sklepu online są uzależnione od wielu czynników. Postawisz sklep samodzielnie na WordPressie przy wykorzystaniu wtyczki WooCommerce?

Skorzystasz z płatnych platform takich jak Shoplo czy PrestaShop?

A może zlecisz wykonanie sklepu programiście? Jakie funkcje chcesz mieć w sklepie? Czy będziesz sprzedawać tylko w Polsce, czy na cały świat? Ile produktów będzie w Twoim sklepie? Chcesz w przyszłości samodzielnie zarządzać sklepem czy zatrudnić kogoś do pomocy?

Koszty stworzenia sklepu online mogą się wahać od kilkudziesięciu do nawet kilkudziesięciu tysięcy złotych. W zależności od tego, jaki masz budżet na start, wybierz opcję dla siebie. Mój sklep został stworzony na WordPressie, a wykorzystałam do tego wtyczkę WooCommerce. Wybrałam bezpłatne rozwiązania, dzięki czemu na początku sklep nie kosztował mnie zupełnie nic, bo założyłam go na istniejącej stronie, z wcześniej opłaconą domeną i hostingiem.

W dziale z kosztami i zyskami dowiesz się więcej o rozwiązaniach, które masz do wyboru. Także tych naprawdę niskobudżetowych!

Od czego zacząć?

Nie wiesz, od czego zacząć? Możesz odetchnąć z ulgą. W tym e-booku przeprowadzę Cię przez proces planowania sklepu od A do Z. Stworzysz swoją koncepcję i zaczniesz działać z gotowym planem. Pytanie: „Od czego zacząć?” nie musi już zaprzętać Ci głowy.

Na zakończenie mam dla Ciebie QUIZ, dzięki któremu sprawdzisz, czy sklep online jest dla Ciebie!

► olag.pl/quiz-sklep

Czas na plan!

Zapisz swój pomysł na sklep online. Dzięki temu zwiększysz motywację do działania oraz będziesz mieć na papierze wszystkie założenia dotyczące sklepu internetowego. Znacznie łatwiej będzie Ci zabrać się za realizację tego tematu.

DLACZEGO SKLEP ONLINE?

MODUŁ 1

ODPOWIEDZ NA PONIŻSZE PYTANIA

DLACZEGO CHCESZ SKLEP?

JAKI JEST POMYSŁ NA SKLEP?

ILE CZASU POŚWIĘCISZ?

ILE CHCESZ ZARABIAĆ?

JAKIE PRODUKTY CHCESZ SPRZEDAWAĆ?



OLA GOŚCINIARZ

CZY SKLEP ON-LINE
JEST DLA CIEBIE?

ŁAŃNOŚĆ / rozpoznać

DOCHÓD PRACYMNY

PO CO SKLEP?

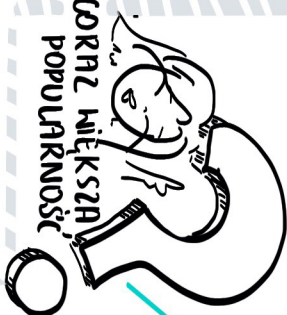


PRACA Z DOMU

ŹRÓDŁO DODATKOWEGO DOCHODU

ZNIEMSKZONE ZASIĘGI

DOŚIĘP DO KLIENIA



CORAZ WIĘKSZA POPULARNOŚĆ

JAK WYGLĄDA PRACA PRZY SKLEPIE?

PRZY SKLEPIE?

NA OPTIMALIZACJI CZEGO CI ZALEŻY?

DELEGOWANIE

SAMEMU

np. produkty elektroniczne

magazyn - koszty wyprawa pakowanie

CZY MOISZ NIEC WIĘCEJ CZASU CZY OSZCZĘDZIĆ PIENIĄDZE?

ZA SZEROKI ASORTYMENT

BRAK BRADANIA RANKU

CZY TEN SKLEP JEST POTRZEBNY?

2 CENY zwracają się do Ciebie? Wpadł? Kto i czego potrzebują?

OLA GOŚCINIARZ.PL

MATERIAŁY i inspiracje

MIKRO SIĘ PRZYGOTOWAĆ!
KŁEŚNIĘ PRĘDSNE
kasiapismicka.pl
praktyczna.pl

OBANY

SYSIENY PŁAŃNOŚCI
to prosie!

KOŚCZY

BRAK KUPUJĄCYCH

PROBLEMY TECHNICZNE

DORADZANIE KLIENIOM

5-10K zł!
ZYSKI / KOSZTY

GDY POMIĘRZYMY KONUŚ:

100-1000 zł

OBAMA PRZED GŁĘBOKĄ MODĄ

ZACINIĆ OD PROSICH RZECZY.

BŁĘDNY

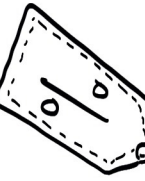
NIE ZEBRANIA LISTA OCIEKUJĄCYCH NA PRODUKTY

ZWA SZCZA FIZYCZNE

ZNIEMKANIE!

ZA MAŁE DOŚWIADCZENIE W SPRZEDAŻY

JESTEŚMY INTERAKTYWNE
WordPress seo GA



Rys. ANITA Jakuszo
@whatthewords



MOGĄ CIĘ ZAINTERESOWAĆ!

KSIĄŻKA BĄDŹ ONLINE

Stwórz stronę WWW lub bloga, aby wyrazić siebie, zbudować pozycję eksperta oraz pozyskać klientów. Zaistnij w sieci! Bądź online!

KURS WOO

Stwórz sklep online na WordPressie z WooCommerce. Przełóż swoją koncepcję sklepu z tego e-booka na działający sklep!

KURS TWÓJ KURS ONLINE

Stwórz swój pierwszy kurs online, wyklikaj samodzielnie i niskokosztowo własną platformę elearningową na WooCommerce.

Wszystkie produkty znajdziesz tutaj

► olagosciniak.pl/sklep

**PODOBA CI SIĘ?
CHCESZ WIĘCEJ?
ZGARNIJ PEŁNEGO
E-BOOKA!**

► olag.pl/ebook-sklep

CHCĘ E-BOOKA!