

3 секрета успеха лидеров рынка интернет-торговли

и 3 ошибки тех, кто проиграл

Сергей Белоусов

Бизнес-аналитик

«Новый Сайт»

О чем поговорим?

- 1) Интернет — это большой бизнес.
- 2) Воронка продаж в интернете.
- 3) Причины отсутствия результата.
- 4) Бонус всем слушателям.

OZON.ru — цифры продаж

2015 год

- Заказов в день: 15 000
- Средний чек: 35 \$

15 млн \$ в месяц

2018 год

55 млн \$ в месяц

почти в 4 раза



Есть примеры покруче...

AliExpress

271 млн \$
в месяц в РФ

amazon

22 млрд \$
в месяц в мире

**Почему денег в интернете
станет еще больше?**

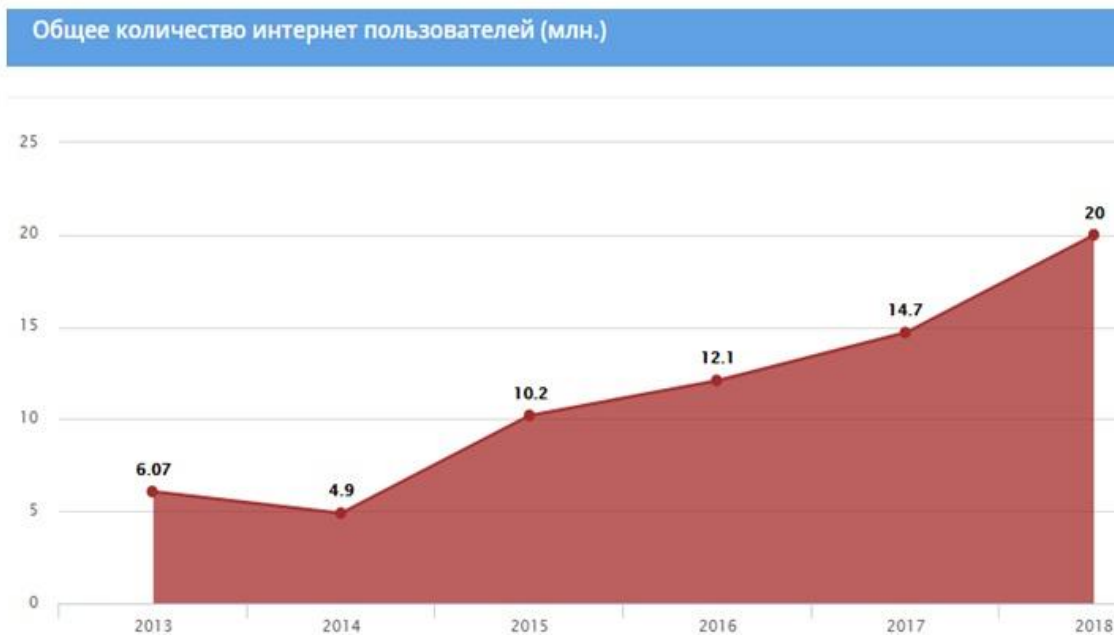
Digital-natives становятся платежеспособными. И с каждым днем их все больше...

- Родившиеся в конце 90х и далее.
- Интернет — естественная среда.
- Скоро они будут основными покупателями.



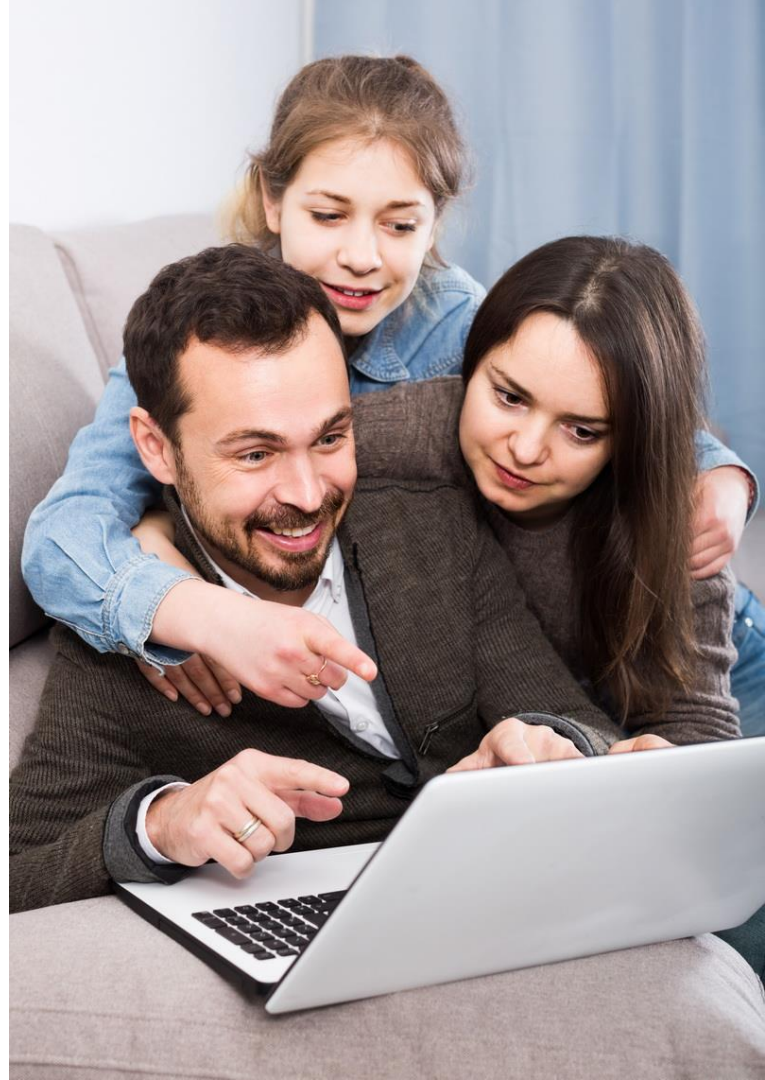
Постоянно увеличивается скорость и доступность интернета

- Крупные государственные инвестиции в инфраструктуру.
- Вложения телекоммуникационных компаний.

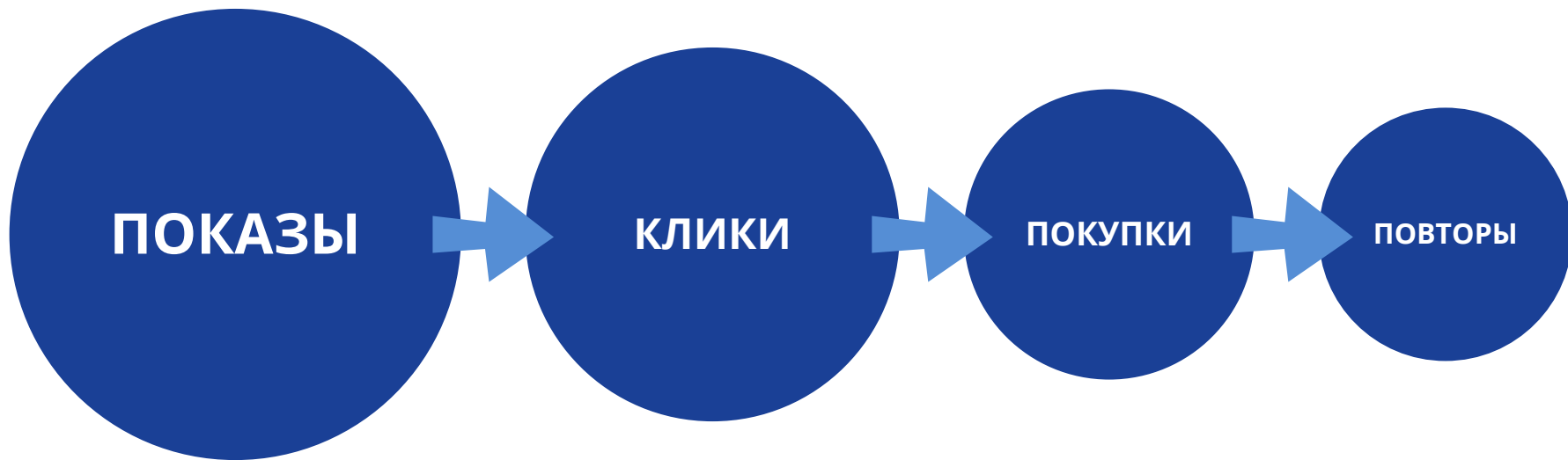


Это удобно!

- Экономия времени.
- Возможности выбора и сравнения товаров.
- Отзывы людей.



Как устроены продажи в интернете?



У большинства не получается!

- **300 000 сайтов** с функцией интернет-магазина в РФ.
- **2 000 магазинов** получают **более 20 заказов** в сутки.
- **Менее 10 000** — не более 5 заказов в сутки.

Почему нет результата?

Неквалифицированные кадры

1) Специфика интеллектуального труда.

Эффективность начинающего от опытного может отличаться в десятки и сотни раз.

2) «Дешевые адвокаты».

На кону выживаемость вашего бизнеса. Подходите к этому серьезно.



Дырки в вашей воронке продаж



КЛИКИ	СРС	БЮДЖЕТ	КОНВЕРСИЯ	ЗАКАЗЫ	ЦЕНА ЗАКАЗА
1 000	0.35 \$	1 050 \$	0,5%	5	210 \$
1 000	0.35 \$	1 050 \$	3%	30	35 \$

Оптимизация страницы оплаты

Пополнение счета

Вы пополняете свой счет через систему PayOnlineSystem дебетовой или кредитной банковской картой на сумму руб.

[Оплатить с ранее использованной карты](#)

Пожалуйста, укажите данные карты

Данные вашей банковской карты используются только в момент совершения операции и передаются по защищенному протоколу в банк-эмитент в зашифрованном виде. Реквизиты вашей банковской карты не сохраняются в системах ЛитРес и PayOnlineSystem и, соответственно, не могут быть переданы третьим лицам ни при каких обстоятельствах.

1. Выберите тип карты

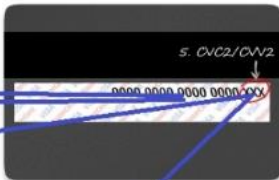
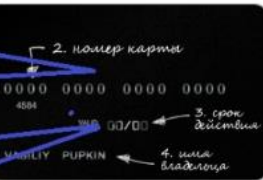


2. Введите номер карты

3. Выберите срок действия карты (VALID THRU) две цифры месяца и две последние цифры года

4. Введите имя владельца карты (CARDHOLDER NAME) латинскими буквами, так, как написано на карте

5. Введите код CVV2/CVC2 последние три цифры на обратной стороне карты



Внимание! Не допускается оплата услуг с использованием карт, не являющихся ее держателем.

Ваши контактные данные

Электронная почта

Телефон

Вы оплачиваете заказ в www.litres.ru

Номер заказа: 840766785 Сумма платежа: **100,00 RUB**

Пожалуйста, укажите данные карты

Данные Вашей банковской карты используются только в момент совершения операции и передаются по защищенному протоколу в банк-эмитент в зашифрованном виде. Реквизиты Вашей банковской карты не сохраняются в системе PayOnline System и, соответственно, не могут быть переданы третьим лицам ни при каких обстоятельствах.

Лицевая сторона

Тип карты:



Номер карты:

Срок действия:

Держатель карты:

Обратная сторона

Код CVV2/CVC2

что это?

Наименование банка, выдавшего карту:

В случае возникновения вопросов при оплате, Вы можете обратиться в службу пользовательской поддержки по телефонам: 8 (800) 700-729 (звонок по России бесплатный), +7 (495) 666 2143 или по e-mail support@payonline.ru.

Вы сможете найти этот платеж в вашей банковской выписке по идентификатору "WWW.LITRES.RU".

Обращаем внимание, что Ваш IP-адрес будет сохранен с целью предотвращения несанкционированного использования персональной информации. Любые попытки несанкционированного использования персональной информации будут преследоваться и преследуются самыми серьезными образом.



Проблемы с бизнес-процессами

- 1) Плохой сервис.
- 2) Нет автоматизации внутри (склад не автоматизирован, не автоматизирован колл-центр).
- 3) Нет CRM-системы и сбора информации о клиентах.



ВЫВОДЫ

1. Нанимайте только профессионалов.
2. Перед тем как инвестировать в рекламу проработайте все этапы своей воронки интернет-продаж.
3. Устраните проблемы в своих офлайн-процессах бизнеса и автоматизируйте их!

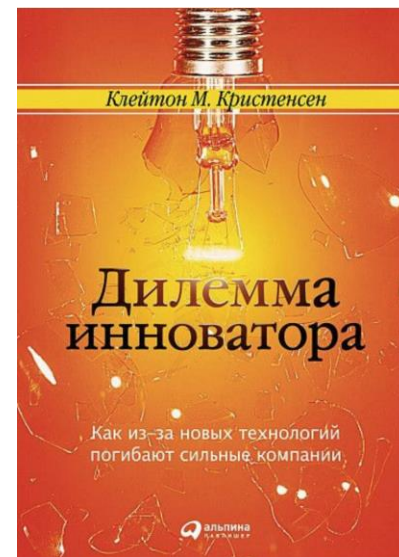
Что почитать?



Ваш интернет-
магазин от А до Я



Доставляя счастье



Дилемма инноватора

Сергей Белоусов

Бизнес-аналитик компании «Новый Сайт»