##### Пошаговая инструкция для создания интернет-магазина:😃 Шаг №1❗ Выбрать нишу. Многих пугает этот вопрос. Мы очень долго думаем, листаем прайсы поставщиков. Хотим найти идеальную нишу и поставщика. Знакомая ситуация?🤔 Иногда на этом этапе мы надолго зависаем. Говорим: "я не хочу спешить. Это - дело моей жизни, и я хочу подойти к выбору поставщика основательно". К сожалению, ваш мозг обманывает вас.  Чтобы начать продавать товары не нужно долго выбирать нишу и поставщика, взвешивать все за и против. Мы так делаем, потому что просто страшно потерпеть неудачу.  Правильный путь: выписать на бумажку 5 направлений для запуска, и запустить все, не думая ни о чем. А выбирать нишу уже исходя из результатов рекламы - ту, где будет больше откликов. Вот пошаговый алгоритм открытия магазина, когда ниша уже выбрана (первая из пяти): Шаг №2❗Создаем страничку. Группу вконтакте (или страничку в инстаграм) и наполняем ее товарами. Вконтакте достаточно добавить 60 штук, в инстаграме - 12 постов. Шаг №3❗Подписать страничку как интернет-магазин. Пишите четко, что у вас "интернет-магазин", а не совместные закупки или группа по интересам.  Если вы не знаете, как правильно все подписать в магазине - делайте по образцу конкурента.  Для образцов подойдут группы от 50.000 подписчиков вконтакте, и от 10.000 подписчиков в инстаграме. Шаг №4❗Даем рекламу.  Без рекламы никак. Все бесплатные способы рекламы не дают большого количества заказов, увы. Вконтакте нужно рекламироваться таргетингом по конкурентом, и по собранным базам своей аудитории, а в инстаграме лучше подойдет реклама через блогеров. Шаг №5❗Учимся собирать заказы. Надо научиться обрабатывать заявки таким образом, чтобы 3ое из 10ти точно покупали товар. Для этого - самое важное - узнать, что хочет клиент. Для этого есть 120 вопросов на выявление интереса клиента при продажах в соц.сети. И если мы всем сердцем будем стараться для него, забыв о продаже - то продажа будет идти сама собой.

##### Как правильно давать рекламу)  На протяжении 5 лет мы покупали рекламу только в пабликах вконтакте.  (Паблик - это любое сообщество вконтакте по интересам. Вы, наверняка, видели странички рецептов, женских секретов, здорового образа жизни - все это паблики).  В среднем реклама в паблике с миллионом подписчиков стоит около 1000 рублей, с нее приходило около 10 заявок, при наценке в 1000 рублей - было очень выгодно?  Все было хорошо, но в 2017 году реклама перестала работать. Мы все надеялись, что ситуация изменится, но только терпели убытки. Это было связано в тем, что люди стали массово отписываться от пабликов, и перестали видеть нашу рекламу. Наступил кризис. Продажи в магазине практически остановились. Денег стало очень мало. Мы начали подумывать о том, чтобы устроиться на работу. Кушать было не чего, мы жили на родительские деньги, но эта тупая вера в то, что мы выберемся заставляла нас тестировать и запускать новые каналы рекламы. Спустя несколько месяцев ежедневных запусков, сомнений, разочарований и слез МЫ НАШЛИ НОВЫЙ ИСТОЧНИК КЛИЕНТОВ! Теперь продаж даже больше, чем во время рекламы в пабликах?  Сейчас мы рекламируемся ЭТИМИ ТРЕМЯ СПОСОБАМИ?  1. Настраиваем таргетинг по группам конкурентов (по вновь вступившим в группы конкурентов и постоянным клиентам конкурентов) Еще показываем свою рекламу тем, кто поставил лайк или комментарий в группах конкурентов за последние несколько дней. Так мы находим тех, кто действительно заинтересован в покупке товаров.  2. В инстаграме к нам приходят клиенты через рекламу у блогеров. Чаще всего мы рекламируемся у экс-участников Дома 2. Мы просто отправляем им свои товары бесплатно, чтобы они разместили о нас пост на своей страничке. И приходит много заказов.  3. Используем бесплатные площадки для размещения рекламы, такие, как приложение Mom Life , Авито и Юлу. Оттуда тоже приходит много клиентов.  ВЫВОД✍ ВАМ НИЧЕГО НЕ МЕШАЕТ ЗАПУСТИТЬ СВОЙ МАГАЗИН, ЧТОБЫ НАЧАТЬ ЗАРАБАТЫВАТЬ ДОМА.  Работа в магазине в соц. сети - точно такая же работа. Только дома. Тут нет руководителя и не платят зарплату. Тут работу себе ты покупаешь сам, когда даешь рекламу ВСЕ В НАШИХ РУКАХ Вы можете организовать поток заказов уже сегодня. Даже, если пока не знаете, чем заниматься, даже если страшно и ничего не понятно.

##### 💡Как вообще правильно выбрать нишу для запуска? Вы уже, наверное, поняли, что не нужно долго думать, выбирая нишу.  Надо выписать 5 направлений и просто запустить их.  Потом надо посмотреть, как прошла реклама.  И по этим показателям делать выводы: стоит ли заниматься этим направлением😊 Но все-таки...Так ли любое направление надо брать? Вот несколько советов для более эффективного запуска: 1. Сейчас новогодняя пора. Лучше привязать нишу к новому году. По-крайней мере, хотя бы 1 из 5 направлений, которые вы будете запускать возьмите про Новый Год. Очень глупо не воспользоваться ситуацией, которая случается всего 1 раз в год.

##### 2. Зайдите на сайт алиэкспресс или поищите поставщика в интернете, особое внимание уделяя фотографиям товара. Они не должны быть на белом фоне.  Для соц.сети подойдут живые фото, художественные фото, красивые.  Люди покупают в соц.сети, потому что на фото товар выглядит лучше, чем в магазине.  3. Погуляйте и помечтайте. Говорите со Вселенной, как дети. Смотрите на снежинки, которые летят с неба. И думайте, что хотите запустить. Можно прокапаться часами в интернете в поисках поставщика, но интуитивно вы так и не поймете, что запустить надо. У нас из сердца идет связь с нашим путем. Мы чувствуем на уровне интуиции, куда надо идти, а куда - нет.

##### 4. Если честно, в долгосрочной перспективе имеет смысл заниматься только тем, на чем ты можешь с 1 продажи заработать от 3000 рублей. НО С САМОГО НАЧАЛА ВЫ НЕ БУДЕТЕ ПОНИМАТЬ, КАК ЭТО СДЕЛАТЬ Это нормально. Так у всех. Просто возьмите товары и сделайте наценку 1000 рублей на каждый товар. Запустите рекламу. Если пойдут продажи - вам нужно будет понять, как стать лучшим в этой сфере. Докрутить предложение, добавить спец.услуги, дополнительные сервисы, улучшить качество и доставку. И начать продавать ДОРОЖЕ, чем ваши конкуренты. Других вариантов нет.

ПОЛЕЗНЫЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ РАБОТЫ!

* 1. Сервис онлайн фотошоп: помогает вырезать какие – то отдельные значки или часть картинки <https://online-fotoshop.ru/ubrat-fon-online/>
  2. Сервис для создания красивых картинок, баннеров, презентаций, электронных книг <https://www.canva.com/>
  3. Сервис для создание упаковки продукта <http://3dcoverdesign.ru/> поддерживающая группа к этому сервису, где есть необходимая дополнительная информация! <https://vk.com/3dcoverdesign>
  4. Сервис для создания интересных и оригинальных фотографий <https://photofunia.com/categories/all_effects>
  5. Сервис для проведения конкурса активности <http://socialstats.ru>
  6. Генератор случайных чисел для конкурсов [http://randstuff.ru/NUMBER/](http://randstuff.ru/NUMBER/%20)
  7. Сервис «Выигрыватель» в ВК для организации розыгрышей по сделанным репостам к одному посту. Находится в ВК в разделе игры 4. Сервис «Рандом» позволяет устраивать розыгрыш между участниками группы, между сделавшими репост или поставившим лайк к определенному посту
  8. Сервис «Мои гости» помогает найти тех «друзей», которые удалили страницы или были заблокированы. А так же тех, кто уже долгое время не заходил на свои страницы. Тем самым можно всегда чистить личную страницу от «мертвых душ». Приложение можно найти в ВК в разделе игры.
  9. Приложение «Модератор» помогает отслеживать активность в группе (вступившие, вышедшие участники, новые сообщения, комментарии в группе. Приложение можно найти в ВК в разделе игры.
  10. Приложение «Дезертир» помогает отслеживать какое количество новых участников вступило или вышло из группы конкурентов, тем самым Вы имеете возможность анализировать, какие действие конкурентов ЦА воспринимает положительно, а какие отрицательно. Приложение можно также найти в ВК в разделе игры.
  11. Сервис, который позволяет одновременные публиковать посты в разных соц. сетях (ВК, ФБ, Инстаграмм и т.д.) [https://smmplanner.com/info/free](https://smmplanner.com/info/free%20)
  12. Программа для работы с текстом и голосом (работает только в google hrom (браузер) ) <https://speechpad.ru> и содержит: 1. Блокнот для речевого ввода 2. Голосовой набор текста 3. Перевод аудио в текст 4. Синхронный перевод с голоса
  13. Сервис для создания меню в группе в ВК [https://menumake.ru/](https://menumake.ru/%20)
  14. Сервис для поиска и фильтрации аудитории (очень широкий функционал для поиска своей ЦА) <https://vk.barkov.net/>
  15. Сервис которым можно анализировать группы конкурентов (время когда ЦА чаще всего посещает, сколько ботов в группе, какие посты вызывают наибольший отклик и т.д.) Функционал очень широкий. <https://publer.pro/>