

Бизнес в интернете

Жук Н.А., Воробьева А.О.
(научный руководитель – Хмель Е.В.)
Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Беларусь

За последние десять-пятнадцать лет с помощью Интернета множество людей во всем мире смогли заработать огромные состояния. Ведь по мере того, как в сеть приходит все больше людей, возможности заработать постоянно расширяются. Интернет в наши дни — это целая индустрия, проникающая во все области человеческой деятельности. Именно сейчас эта индустрия находится в стадии стремительного роста, который сохранится в ближайшие несколько лет.

В отличие от традиционных видов бизнеса, где, как правило, необходимые серьезные начальные инвестиции, бизнес в интернете можно начать с минимальными средствами и с минимальными рисками. Работа в интернете может стать как дополнительным, так и постоянным источником дохода. Но, чтобы получать такие доходы необходимо располагать знаниями, которые помогут правильно построить бизнес в интернете.

Самый распространённый способ создать свой успешный бизнес в интернете это создать свой собственный сайт. Существуют два основных способа заработать в Интернете на собственном сайте: продажа посредством сайта услуг или товаров, а также продажа рекламного места на вашем сайте. В этой статье мы рассмотрим, как правильно организовать интернет-магазин для продажи товаров в количестве и проанализируем основные затраты.

Создания интернет-магазина включает в себя следующие виды затрат:

1) Затраты на он-лайн, которые в среднем составляют 2120-5120 долларов США:

– покупка домена и хостинга, регистрация домена в зоне RU - 20 долларов США;

- хостинг на надёжном, быстром сервере, 500 Мб, неограниченный трафик, PHP, MySQL, на год - 100 долларов США;
- разработка "движка" интернет-магазина (дизайн, проектирование, программирование, наполнение товарами, размещение в интернете) - 2000-5000 долларов США.

2) Затраты на офф-лайн в размере 3000долл. США:

- организационные расходы (регистрация предприятия, расходы на открытие расчетного счета в банке, внесение минимального уставного капитала для акционерных обществ – 500–700 долларов США);
- закупка компьютеров и оргтехники для организации рабочих мест (2 рабочие станции, лазерный принтер, кассовый аппарат – 1500-2000 долларов США);
- монтаж локальной сети и настройка оборудования — 100-200 долларов США;
- настройка программного обеспечения - 100 долларов США.

3) Постоянные ежемесячные затраты могут составить от 800 до 1500 долларов США:

- расходы на бухгалтерское сопровождение — 200 долларов в месяц;
- аренда помещения — 300 долларов США (помещение площадью около 10 кв. м);
- плата за телефонные линии, доступ в Интернет, около 60 долларов США;
- реклама в Яндекс. Директ (50-100 долларов США), в Яндекс. Маркет (50-100 долларов США), в Рамблер. Покупки (40-100 долларов США);
- поддержка и развитие сайта интернет-магазина - 100-200 долларов США;
- расходные материалы для оргтехники, канцелярские товары и прочие затраты — 100 долларов США.

В целом, затраты на открытие магазина могут составить 5000-8000 долларов США, а ежемесячные постоянные затраты - от 1300 долларов США. Также нужно учитывать налоги и непредвиденные расходы, поэтому представленная сумма затрат может быть увеличена.

Проведя подробный анализ спроса и предложения, используя для этого, например, результаты поиска Яндекс и статистику Яндекс. Директ, можно найти выгодные товарные ниши, где спрос превышает предложение или предложение вообще отсутствует.

При создании интернет-магазина необходимо знать, про его структуру.

Главным составляющим интернет-магазина является главная страница. Она должна содержать основную графическую и текстовую информацию об интернет-магазине, поскольку это позволяет поисковым системам чаще отображать ваш интернет-магазин пользователям интернета. Типовая структура главной страницы интернет-магазина представлена на рисунке 1.

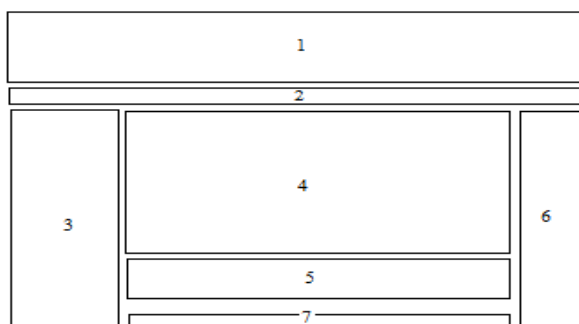


Рисунок 1 – Типовая структура главной страницы интернет-магазина

1 — шапка; 2 — верхнее меню; 3 — левое меню; 4 — тело сайта; 5 — SEO-блок; 6 — правый блок; 7 — подвал

В шапке сайта должно фигурировать название сайта, логотип, возможно краткое описание и специальные навигационные компоненты: «домик» (путь к главной странице), «карта сайта», «конверт» (ведущее на контактную информацию или автоматически открывающее текст письма). Шапка сайта должна носить исключительно визуально-притягательную окраску и её визуализация желательно должна соответствовать основной тематике интернет-магазина, но при этом не отвлекать внимание от тела сайта.

В верхнем меню должны быть прописана полная информация об

интернет-магазине – сведения о компании, о нас, о магазине, товары и цены (услуги), акции, оплата (способы оплаты), доставка, контакты.

Наличие левого меню на главной странице упрощает навигацию посетителя и помогает ему самостоятельно путешествовать по рубрикам и группам товаров.

Тело сайта – это самая важная часть любой страницы сайта. В этом секторе показывается основное содержание сайта.

SEO-блок содержит текст, который читают пользователи лишь в том случае, если не нашли нужной информации в верхнем меню. В итоге в 95 % случаев эта часть сайта остается совершенно невостребованной. Но при работе поисковых систем для выдачи интернет-магазина при поиске очень важно.

Правый блок не является обязательным, но он позволяет реализовать функциональные возможности (здесь могут быть размещены ссылки на личный кабинет или внесены иные рубрики сайта, неохваченные верхней панелью: статьи, блог, форум, новости и т.д.).

В подвале сайта всегда располагается сугубо техническая информация о копирайтах и защищенных правах, также часто в нем дублируются компоненты верхнего меню. Подвал носит сугубо информативную окраску.

ЛИТЕРАТУРА

1. Как сделать свой бизнес в интернете успешным А. Кричковская [Электронный ресурс] <http://success-formula.ru/teoriya-biznesa/svoy-biznes-v-internete-novy-biznes>
2. SEO интернет-магазина: внешний вид страниц [Электронный ресурс] <http://magazin-v-internete.ru/seo-internet-magazina-vneshnij-vid-stranic/>
3. Бизнес-план интернет-магазина Г. Копанев [Электронный ресурс] <http://www.openbusiness.ru/html/dop/internet-magazin.htm>