

Волгоград, 6 июня 2013
Федеральный семинар 1С-Битрикс

Экономика интернет-магазина

Открытый DOM.RU Wi-Fi



intervolga_ru

Этапы создания интернет-магазина

От первой мысли до первой продажи

Степан Овчинников, ген.директор

Волгоград, 6 июня 2013
Федеральный семинар 1С-Битрикс



[intervolga_ru](https://twitter.com/intervolga_ru)

Два вопроса

■ Надо ли

создавать интернет-магазин?

■ Как не потерять

время, деньги, покупателей, долю рынка?



intervolga_ru

Факты и тенденции: зрелость рынка

- Крупнейший ИМ США Amazon.com дает 25% интернет-продаж. Это 4 миллиарда долларов в месяц
- Крупнейший ИМ РФ ulmart.ru дает 3% интернет-продаж. Это 2 миллиарда рублей в месяц

Выводы

- Рынок интернет-магазинов не концентрирован
- Предпочтения покупателей не устоялись
- В РФ все впереди. Рынок почти пуст



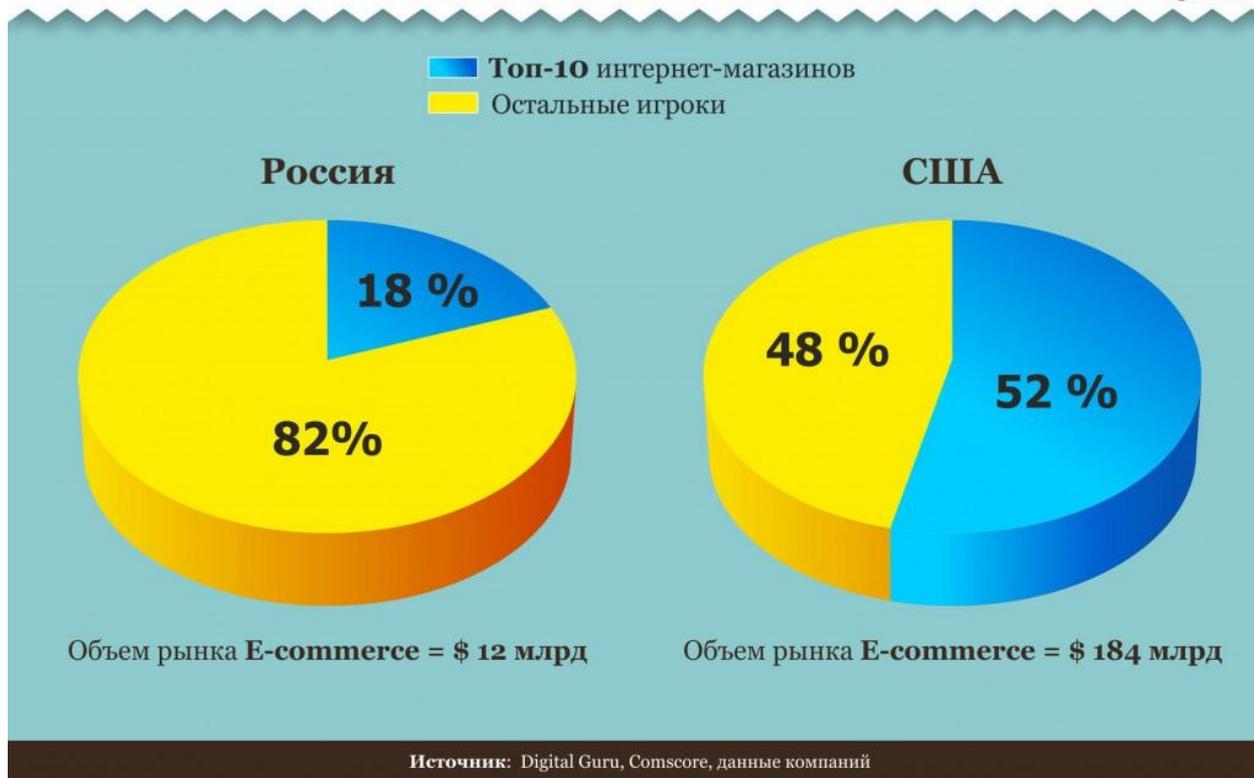
intervolga_ru

Факты и тенденции: зрелость рынка

3

Степень концентрации рынка электронной торговли: сравнение России и США

2012 г.



intervolga_ru

Факты и тенденции: спрос

- 69 млн человек в РФ посещают ИМ. это 91%
- Самые быстрорастущие сегменты (прирост продаж в год)
 - 104% - «Товары для дома»
 - 95% - «Косметика и парфюмерия»
 - 93% - «Зоотовары»
 - 85% - «Подарки»
 - 83% - «Мобильные телефоны»

Выводы

- Нас ждет бум интернет-продаж
- Спрос - определяющий параметр



intervolga_ru

Факты и тенденции: спрос

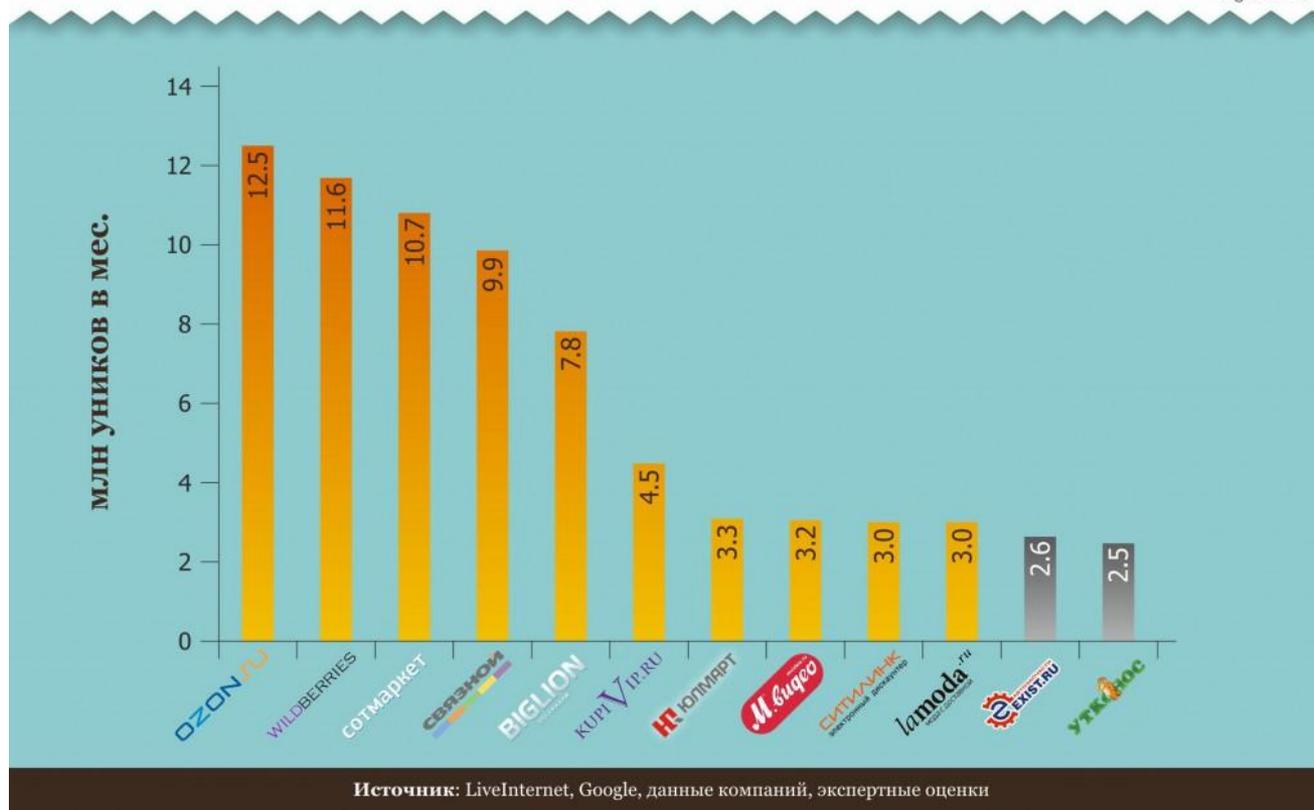
1

Месячная аудитория **ТОП - 10** интернет - магазинов Рунета, млн уникал. пос.

ЯНВАРЬ/ФЕВРАЛЬ 2013 г.



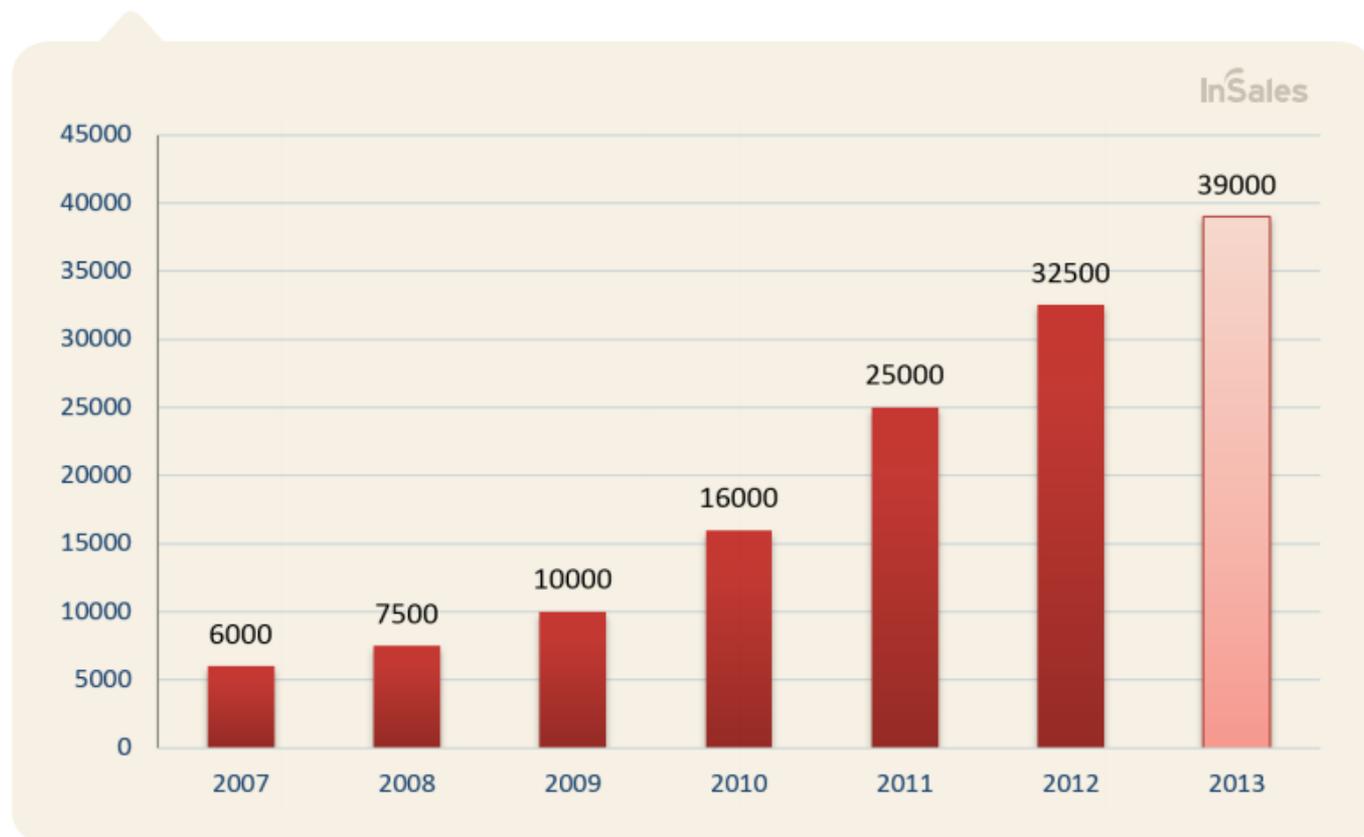
Digital Guru



intervolga_ru

Факты и тенденции: спрос

Количество интернет-магазинов в рунете



intervolga_ru

Факты и тенденции: средний чек

- Средний чек у ТОП-10 магазинов РФ \$225
- Средний чек в интернете в 2-4 раза больше
- Спрос ИМ смещен к сложным и дорогим товарам
- **OZON**: 12 млн, 3%, СЧ \$73 = \$574 млн/год
- **HOLODILNIK**: 1,5 млн, 1,5%, СЧ \$550 = \$231 млн/год

Выводы

- средний чек -- ключевой параметр для экономики
- на средний чек влияют ассортимент и удобство ИМ



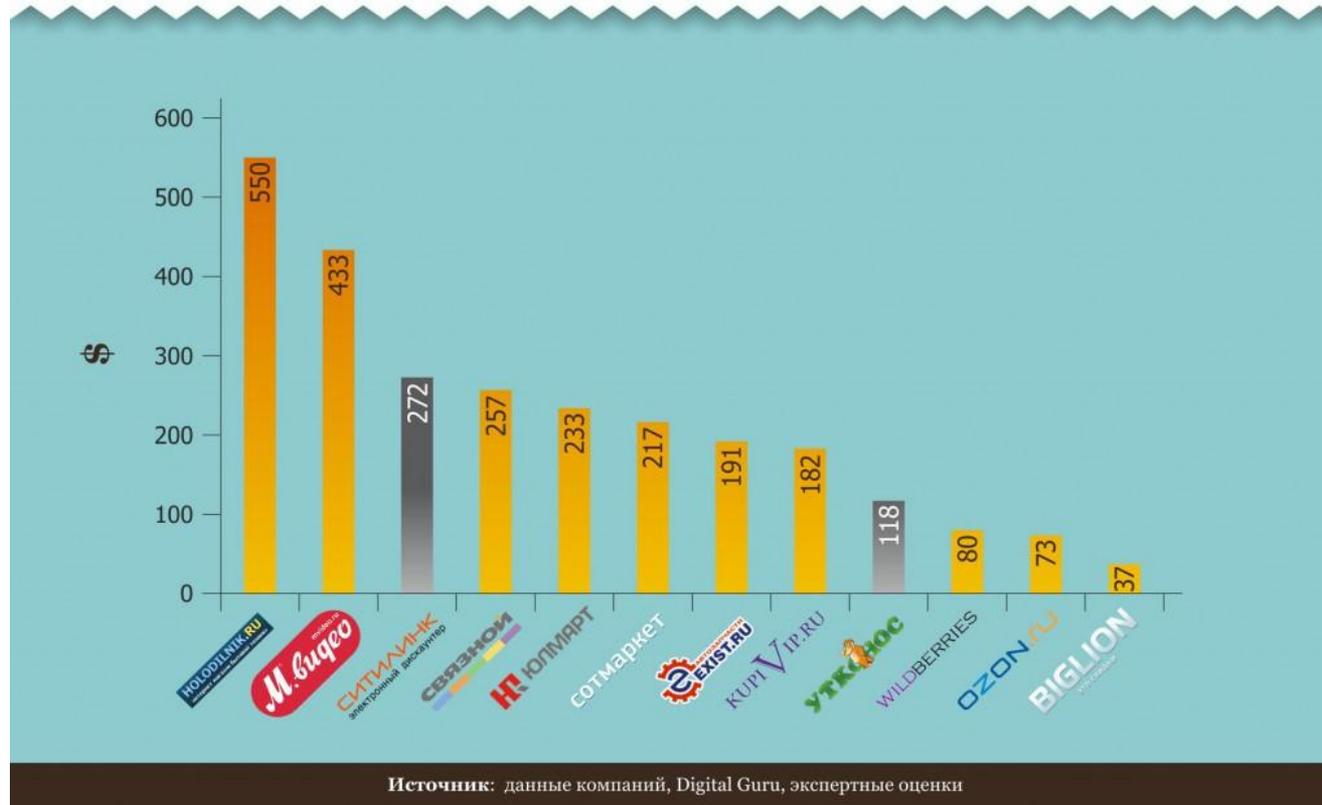
intervolga_ru

Факты и тенденции: средний чек

4

Средний чек **ТОП-10** интернет-магазинов Рунета по обороту, \$

2012 г.



intervolga_ru

Факты и тенденции: конверсия

- лучшая в РФ конверсия 5%
- конверсия считается без учета откатов
- ИМ одежды и обуви имеют до 40% отказов
- дорогое выбирают долго, а заказывают по телефону
- сложную технику сравнивают, а не покупают

Выводы

- конверсия - второй ключевой параметр
- на конверсию влияют лояльность к бренду, товар,



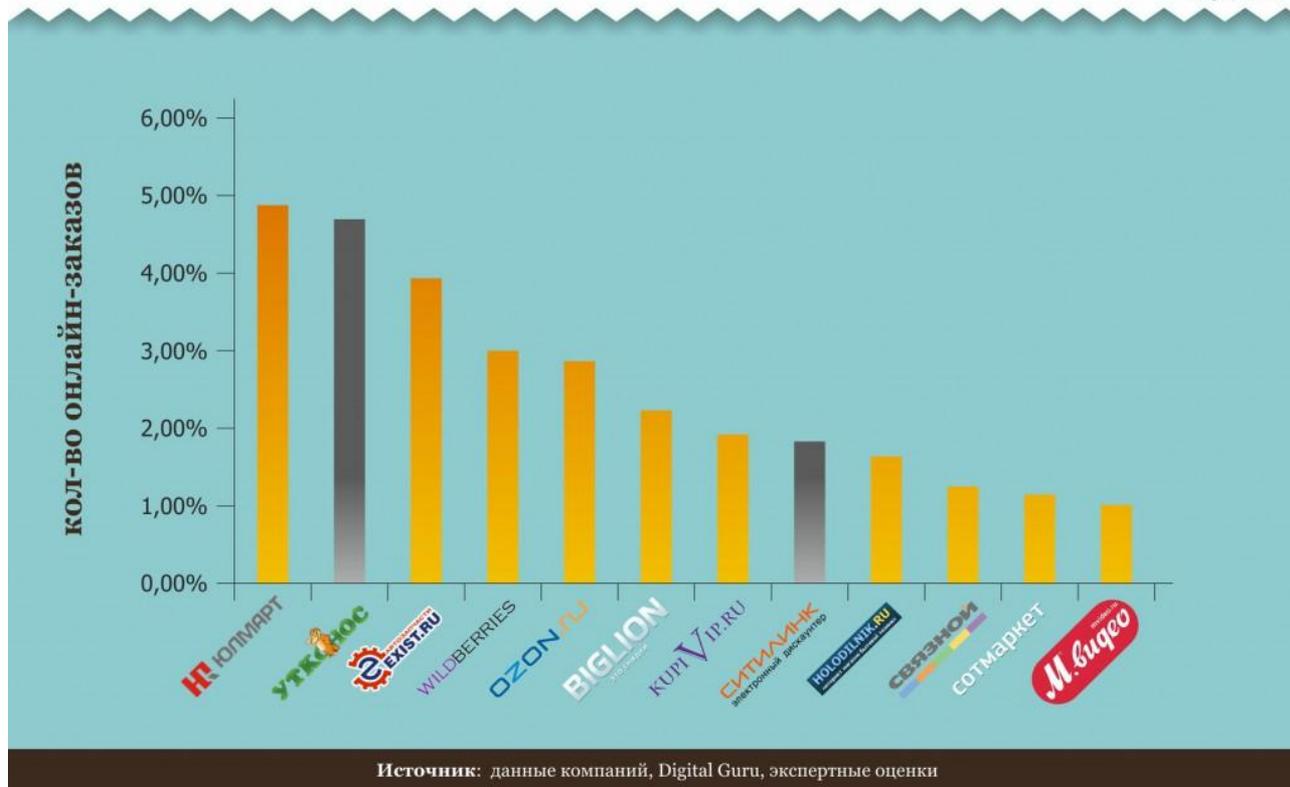
ена
intervolga_ru

Факты и тенденции: конверсия

5

Уровень конверсии **ТОП-10** интернет-магазинов Рунета по обороту, %

2012 г.



intervolga_ru

Факты и тенденции: конкуренция и размер магазинов

- быстрее всего растут сегменты без лидеров
- Москва и Питер почти не растут
- рост регионов быстр, но сдерживается логистикой
- сейчас бум мелких региональных магазинов

Выводы:

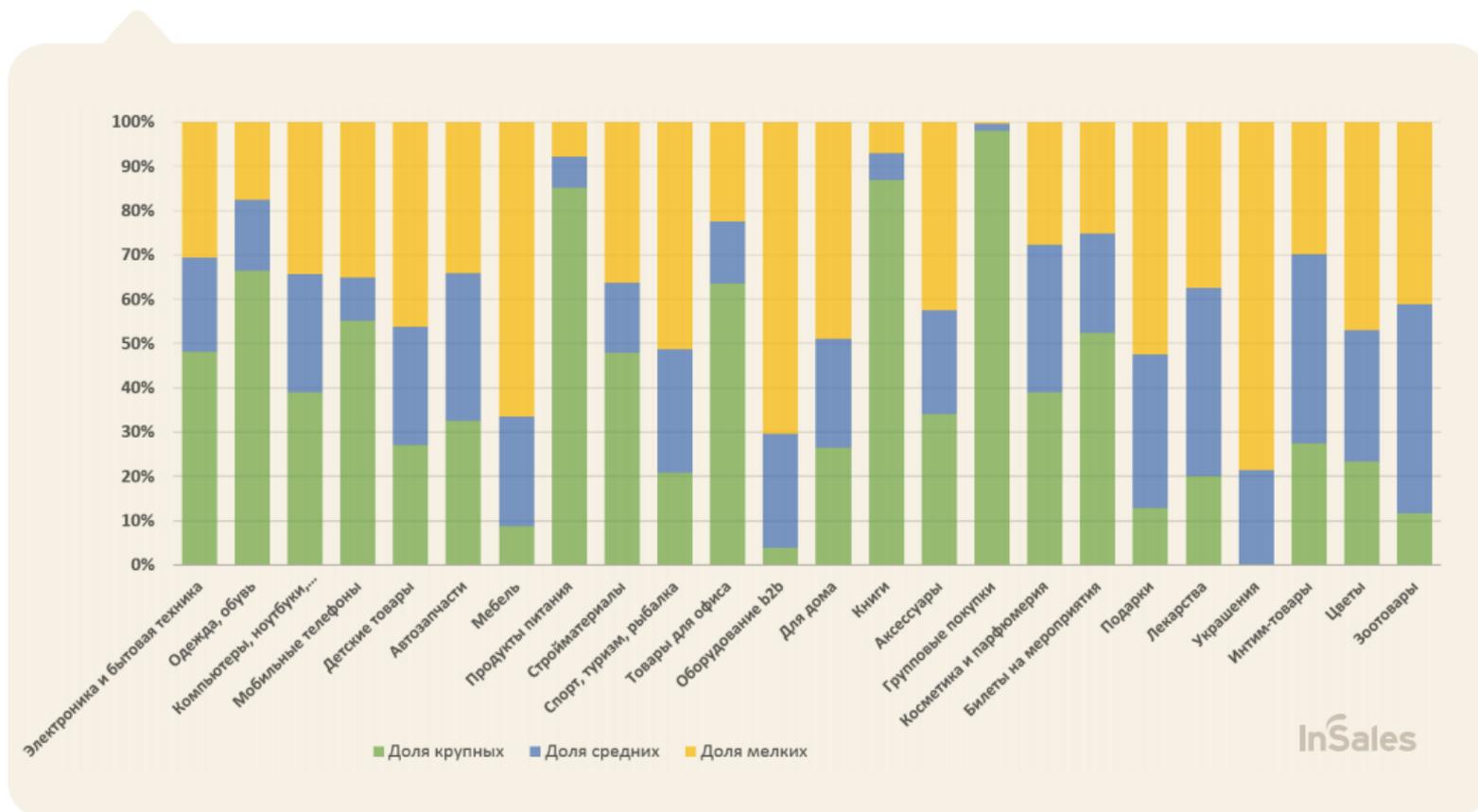
- пока нет конкуренции, есть шанс занять нишу
- интернет-магазин делать надо
- если хорошо подумать



intervolga_ru

Факты и тенденции: конкуренция и размер интернет-магазинов

Доля крупных, средних и мелких магазинов (по сегментам)



InSales



intervolga_ru

Шаг планирования = время до второго заказа

Товарная группа	Рекомендуемый шаг сегментации	Экспертная оценка значения конверсии во второй заказ*
Медийные продукты (книги, музыка, фильмы)	2 месяца	40%
Одежда	1 квартал	40%
Электроника	2 квартала	15%
Игрушки	1 квартал	40%
Товары для дома и интерьера, подарки	1 квартал	40%
Продукты питания	2 недели	70%
Туризм	1 год	30%



Самый простой интернет-магазин

Сайт, где есть

- каталог товаров
- форма заказа и телефон

Сотрудник, который

- отвечает на звонки
- обновляет сайт

Совет:

- Всего предусмотреть нельзя
- Первые продажи покажут направление развития



intervolga_ru

Общий алгоритм

- **Товар**

Что и кому продавать? А товар у вас есть?

- **Покупатели**

Опт-розница, физ-юр. лица, М или Ж?

- **Маркетинг**

Как о вас узнают? Продажа окупает рекламу?

- **Оплата и доставка**

Как у вас купят? Заплатят? А если сломается?

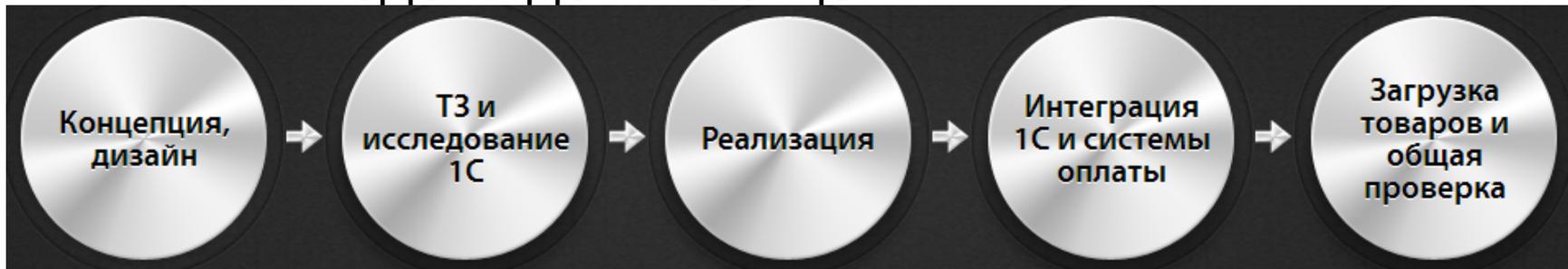
- **Экономика**

Как вы на этом будете зарабатывать?



Потом делаем

- Проект. User story. Преимущества, каталог, учет.
- Выбор исполнителей и платформы
 - от 25 до 500 тысяч рублей
 - от 2 недель до 7 месяцев

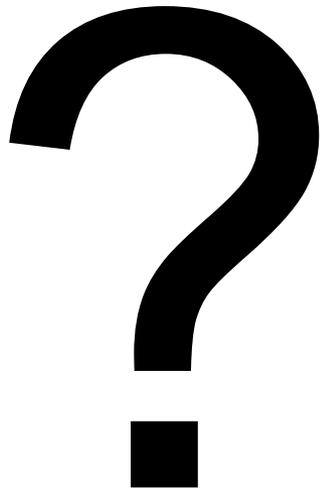


- посчитайте экономику



intervolga_ru

Спасибо!



intervolga_ru

Платформа для создания и управления интернет-магазином.

Преимущества и возможности 1С-Битрикс

Алексей Шкарупа, руководитель отдела управления проектами

Волгоград, 6 июня 2013

Федеральный семинар 1С-Битрикс



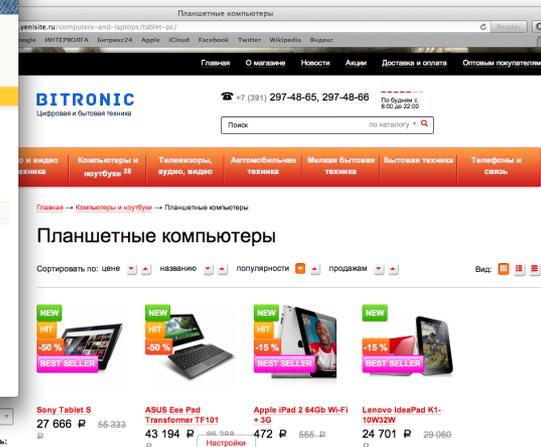
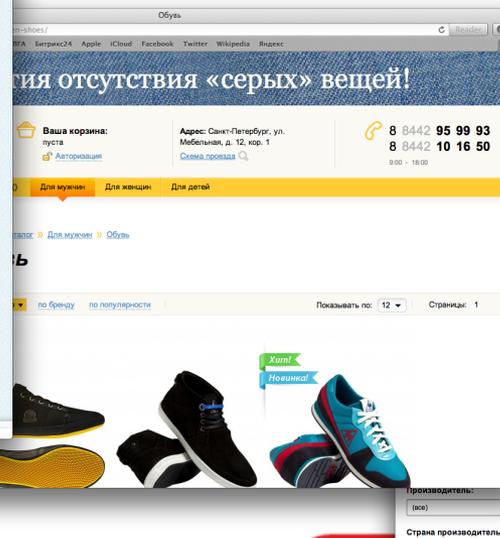
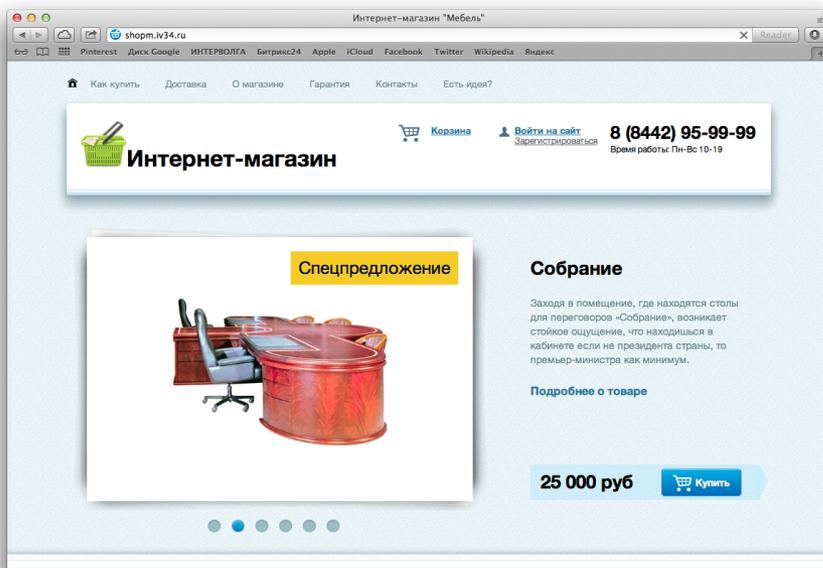
[intervolga_ru](https://twitter.com/intervolga_ru)

Что такое Битрикс (применительно к интернет-магазинам)



1. Платформа для создания интернет-магазинов

2. Готовые интернет-магазины



Платформа «1С-Битрикс»



- 15 000+ интернет-магазинов
- 1 000+ ГОТОВЫХ функциональных возможностей
- система управления сайтом
- быстрый запуск
- интеграция с «1С»
- бесплатная CRM
- высокая производительность
- максимальная безопасность



Сайт вашего интернет-магазина

Магазин Photo+



Корзина



Войти на сайт
Зарегистрироваться

8 495 600-0-600
время работы с 9:00 до 19:00

Ваш логотип



Контактная информация

Спецпредложение

Фотоаппараты

Nikon

Canon

DVD плееры

Blu-Ray плееры

Sony

Поиск в каталоге



Главная страница > Фотоаппараты

★ Хиты продаж

Смотреть все

Сравнить

Рассчитать

Сравнить

Рассчитать

Сравнить

Спецпредложение



Canon EOS 50D
USM + Карта памяти 16Gb

Компактная камера, способная работать в творческом режиме, идеально подходит для любителей, но и отлично подходит для профессионалов с полными творческими требованиями.

Подробнее о товаре

Поиск товара по фразам

Поиск в каталоге

Canon

Товары

[CANON EOS 600D KIT 18-55 IS](#)

[CANON EOS 60D Body](#)

[Фотоаппараты](#)

[Объективы](#)

Умный фильтр

Распродажа





В административной части - вся информация о действиях ваших клиентов на сайте.

Запомнить меня на этом компьютере

[Забыли пароль?](#)

Оплатить заказ

Комментарии

Покупатель

Сегодня 12:49

Предпочтительное время доставки

с 14:00 до 16:00



Заказы клиента

Изображение	Наименование	Кол-во	Свойства	Цена	Цена со скидкой	Остаток
	Фототехника > Объективы Sony Alpha DSLR-A300 Body, длинное название можно в три строки	1	Цвет корпуса: Черный	21 000.00 руб.	19 000.00 руб. (скидка 10%)	17
	Фототехника > Объективы Sony 50mm f1/8 (SAL50F18)	1	Цвет корпуса: Черный	21 000.00 руб.	19 000.00 руб. (скидка 10%)	4

Аксессуары

Корзина



Фототехника > Фотоаппараты

[Светофильтр UV \(С\) HMC MUL...](#)

Цена: 1 200.0 руб.

В наличии
на складе:
2 шт.

+ Добавить

Общая стоимость	26 900.00 руб.
Стоимость заказа со скидкой	25 137.00 руб.
Доставка	250 руб.
Итого	27 000 руб.
Оплачено с личного счета	1 000 руб.

Магазин

- Заказы
- Каталог товаров
- CRM
- Скидки
- Покупатели
 - Список покупателей
 - Корзины
 - Счета
 - Транзакции
 - Продление
 - Пластиковые карты
- Отчёты
- Настройки
 - Службы доставки
 - Настраиваемые
 - Автоматизированные
 - Платежные системы
 - Налоги
 - Типы плательщиков
 - Статусы
 - Свойства заказа
 - Список свойств
 - Группы свойств
 - Местоположения

Какие товары просматривал

Фильтр



Дата просмотра: (нет) ▾



Сайт: Все ▾



Найти

Отменить



	Дата просмотра	Код товара	Название	Цена	Сайт	На складе
	01.11.2012 18:15:10	106	Каркас 2-ярусной кровати (товар отсутствует)	0.00	[s1]Интернет-магазин (Сайт по умолчанию)	0
☰	01.11.2012 17:14:26	31	Зеркало в полный рост	1 600 руб.	[s1]Интернет-магазин (Сайт по умолчанию)	0
☰	01.11.2012 16:40:31	28	Зеркало круглое	480 руб.	[s1]Интернет-магазин (Сайт по умолчанию)	0
☰	30.10.2012 18:57:23	42	Матрас из латекса	5 200 руб.	[s1]Интернет-магазин (Сайт по умолчанию)	1000



Рабочий стол



Контент



Сервисы



Магазин



Аналитика



Marketplace



Настройки

Магазин

- Заказы
- Каталог товаров
- CRM
- Покупатели
 - Список покупателей
 - Корзины**
 - Счета
 - Транзакции
 - Продление
 - Пластиковые карты
- Скидки
- Отчёты
- Настройки
- Аффилиаты

Рабочий стол > Магазин > Покупатели > Корзины

Брошенные корзины пользователей ☆

«Брошенные корзины»

Дата изменения	Покупатель	Стоимость	Количество наименований	Сайт	Товар	Дата добавления
02.11.2012 15:29:25	[188] (dadasdas) dadasdas@asdsa.ru	12 000 руб.	1	[s1] Интернет-магазин (Сайт по умолчанию)	Каркас 2-ярусной кровати (1.00 шт.) - 12 000 руб.	02.11.2012 15:29:25
01.11.2012 18:21:58	[184] (sdfdsd) sdfdsd@sdfsd.ru	1 руб.	1	[s1] Интернет-магазин (Сайт по умолчанию)	Каркас 2-ярусной кровати (1.00 шт.) - 1 руб.	01.11.2012 18:21:58
01.11.2012 18:20:07	[182] (sdfsdfds) sdfsdfds@sdfsrf.ru	1 руб.	1	[s1] Интернет-магазин (Сайт по умолчанию)	Каркас 2-ярусной кровати (1.00 шт.) - 1 руб.	01.11.2012 18:20:07
01.11.2012 18:18:33	[181] (sdfsdf1) sdfsdf1@sdfsrf.ru	1 руб.	1	[s1] Интернет-магазин (Сайт по умолчанию)	Каркас 2-ярусной кровати (1.00 шт.) - 1 руб.	01.11.2012 18:18:33
01.11.2012 18:17:15	[179] (sdfsdf) sdfsdf@sdfgsd.ru	1 руб.	1	[s1] Интернет-магазин (Сайт по умолчанию)	Каркас 2-ярусной кровати (1.00 шт.) - 1 руб.	01.11.2012 18:17:15
30.10.2012 15:03:06	[3] (manadger) manadger@mail.ru	60 000 руб.	2	[s1] Интернет-магазин (Сайт по умолчанию)	Крад (1.00 шт.) - 48 000 руб. Каркас 2-ярусной кровати (1.00 шт.) - 12 000 руб.	06.09.2012 16:12:03
29.10.2012 11:49:08	Не авторизован	16 550 руб.	1	[s1] Интернет-магазин (Сайт по умолчанию)	Бединге Ховет (1.00 шт.) - 16 550 руб.	29.10.2012 11:47:56



Управление сайтом

Управление сайтом

→ «Эрмитаж» - это интерфейс, который позволяет легко и просто управлять сайтом:

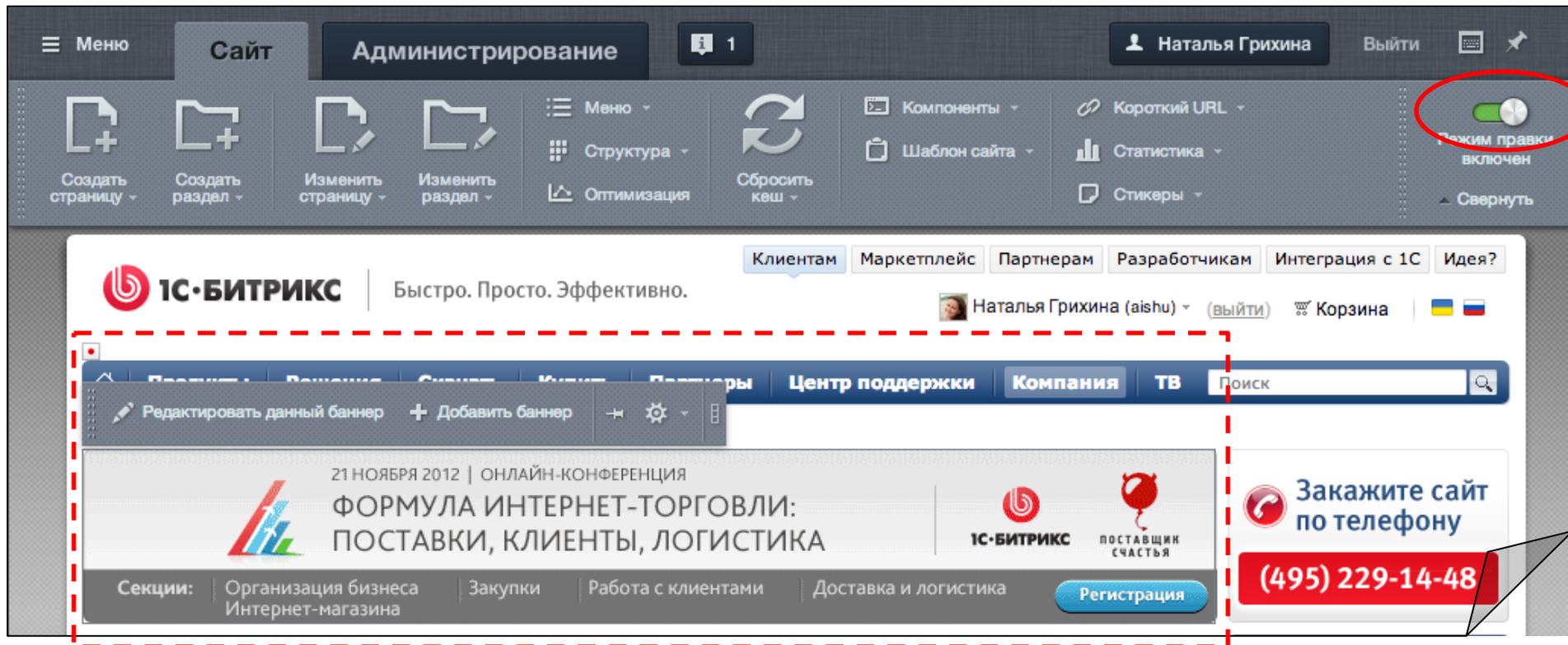
- упрощает освоение системы управления сайтом
- снижает долю ошибочных действий пользователей и затраты на их обучение
- экономит время при внесении любых изменений на сайт



Понятное управление магазином сократит время на обучение ваших менеджеров и дальнейшую работу



Режим правки



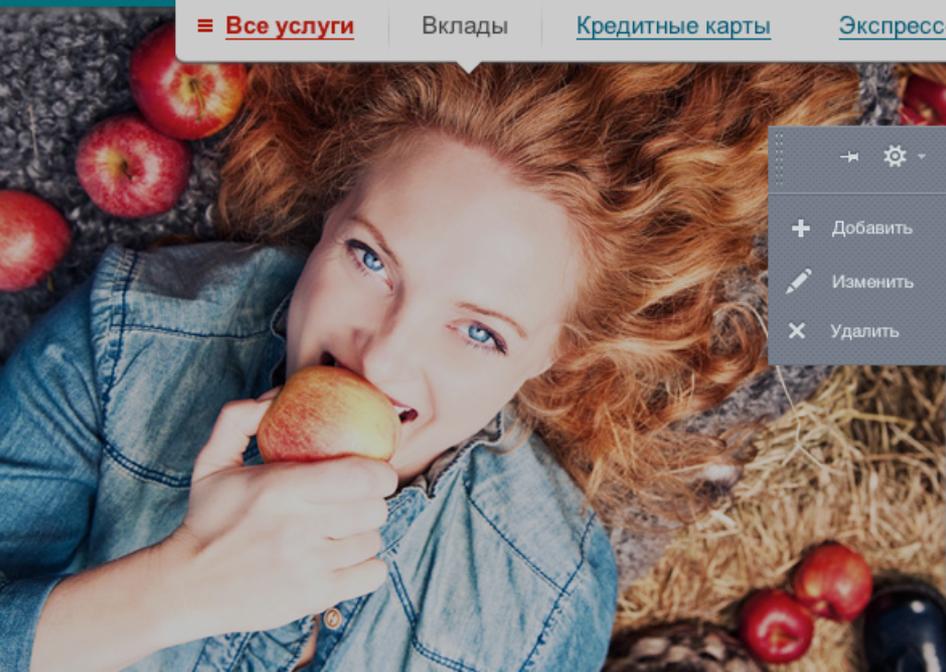
The screenshot displays the 1C-Bitrix administration interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for 'Меню', 'Сайт', and 'Администрирование'. The 'Сайт' tab is active. Below the navigation bar, there is a toolbar with various icons for site management, such as 'Создать страницу', 'Изменить страницу', and 'Сбросить кэш'. On the right side of the toolbar, there is a toggle switch for 'Режим правки включен', which is currently turned on and circled in red. Below the toolbar, there is a header section with the 1C-Bitrix logo and the slogan 'Быстро. Просто. Эффективно.'. The main content area shows a banner for an online conference titled 'ФОРМУЛА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ: ПОСТАВКИ, КЛИЕНТЫ, ЛОГИСТИКА'. A context menu is visible over the banner, with options like 'Редактировать данный баннер' and 'Добавить баннер'. The context menu is highlighted with a red dashed border. On the right side of the banner, there is a call to action: 'Закажите сайт по телефону (495) 229-14-48'.

→ Контекстное меню компонента появляется при прохождении мышки над ним.

Создать страницу Создать раздел Редактировать элемент Меню Структура Сбросить кеш Компоненты Шаблон сайта Отладка Короткий URL Статистика Наклеить стикер Мастер настройки Режим правки включен Свернуть

МТС Банк Москва Офисы и банкоматы Связаться с нами Интернет-банк

Частным лицам Малому бизнесу Корпоративным клиентам О банке Я ищу... Все услуги Вклады Кредитные карты Экспресс-кредит Кредит наличными Ипотека Private Banking



Добавить Изменить Удалить

Вклад «Яркая осень» Приумножьте свои сбережения! Я хочу вложить 10 000 руб. На срок 91 день Вы получите 10 205,68 руб. Ставка — 8,25% Узнать больше или посмотреть другие вклады

Онлайн-сервисы МТС Банк предоставляет клиентам высокотехнологичные сервисы, позволяющие удобно и безопасно осуществлять операции и контроль денежных средств Интернет-банкинг Мобильный банкинг Заявки и калькуляторы

Объединяем силы — умножаем возможности! ДАЛЬКОМБАНК МТС Банк Присоединение Далькомбанка к МТС Банку — получение неоспоримых преимуществ, как для бизнеса, так и для клиентов! Узнайте больше об интеграции

Интеграция с «1С»

«1С:Предприятие 8.2» и «1С-Битрикс: Управление сайтом» редакции «Малый бизнес», «Бизнес» и «Бизнес веб-кластер» полностью интегрированы на уровне обмена данными.

Решаемые бизнес-задачи:

I. Обмен данными по товарам:

- прайс-листа
- каталога товаров
- цен (розничных, оптовых, дилерских)
- остатков на складе

II. Прием и обработка заказов

Поддерживаются различные бизнес-модели.

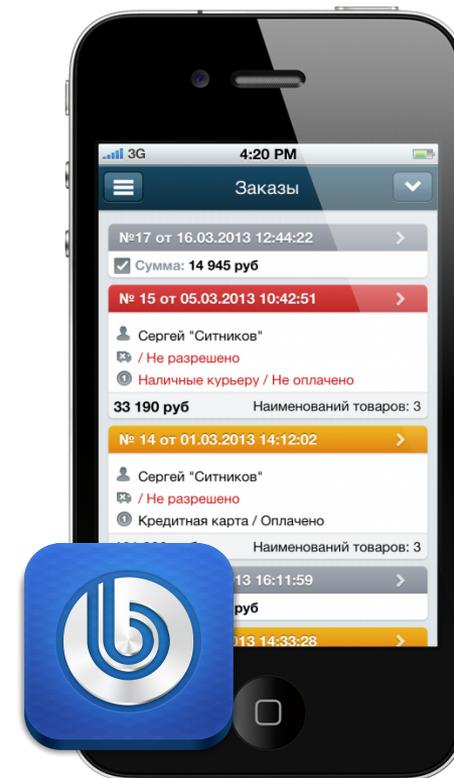


Подключите магазин к «1С» и обновляйте данные автоматически.

Мобильное приложение для администрирования интернет-магазина

Установите приложение, подключите свой интернет-магазин и управляйте заказами. В приложении доступны:

- просмотр списка заказов
- детальный просмотр заказа
- смена статусов: разрешение доставки, установка оплаты (и любые другие действия с заказом)
- фильтр заказов по статусу оплаты или отгрузки
- настраиваемый пользовательский фильтр заказов
- самые необходимые отчеты



iOS



- **Бесплатное приложение**
- работает с любым магазином на «1С-Битрикс: Управление сайтом»

Мобильная платформа

Новые возможности для владельцев интернет-магазинов:

С помощью нового продукта «1С-Битрикс: Мобильное приложение» можно быстро выпустить мобильное приложение (для iOS и Android) для интернет-магазина и:

- начать мобильную интернет-торговлю
- повысить качество обслуживания клиентов
- удерживать клиентов
- наладить регулярные продажи
- задействовать новые способы маркетинга



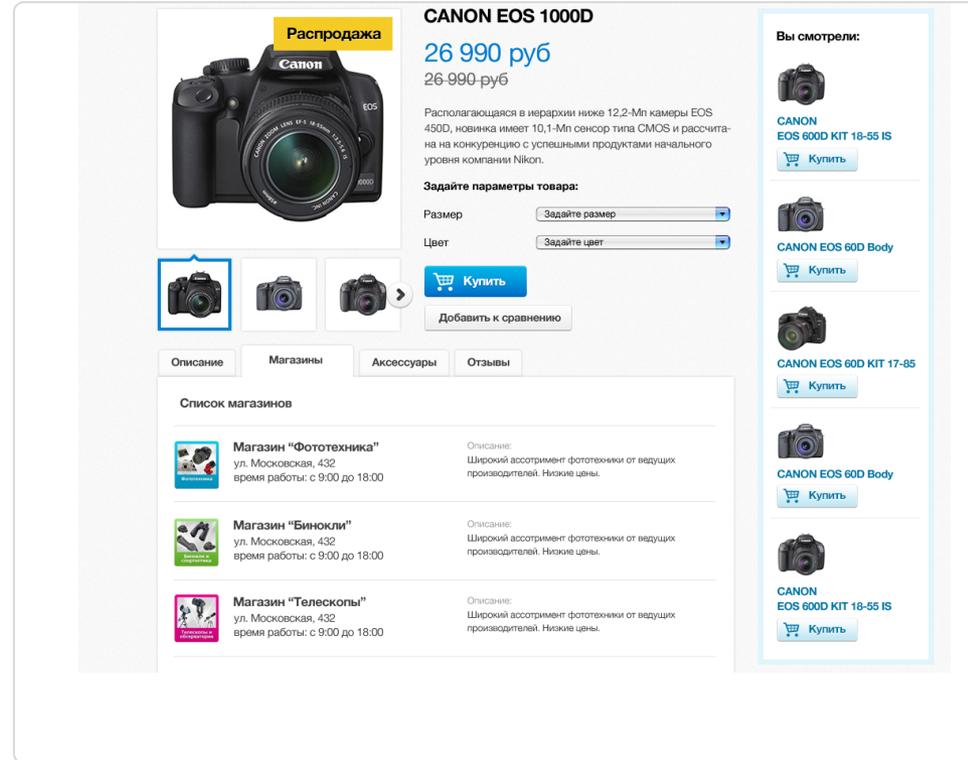
App Store



Google play

Многоскладовость

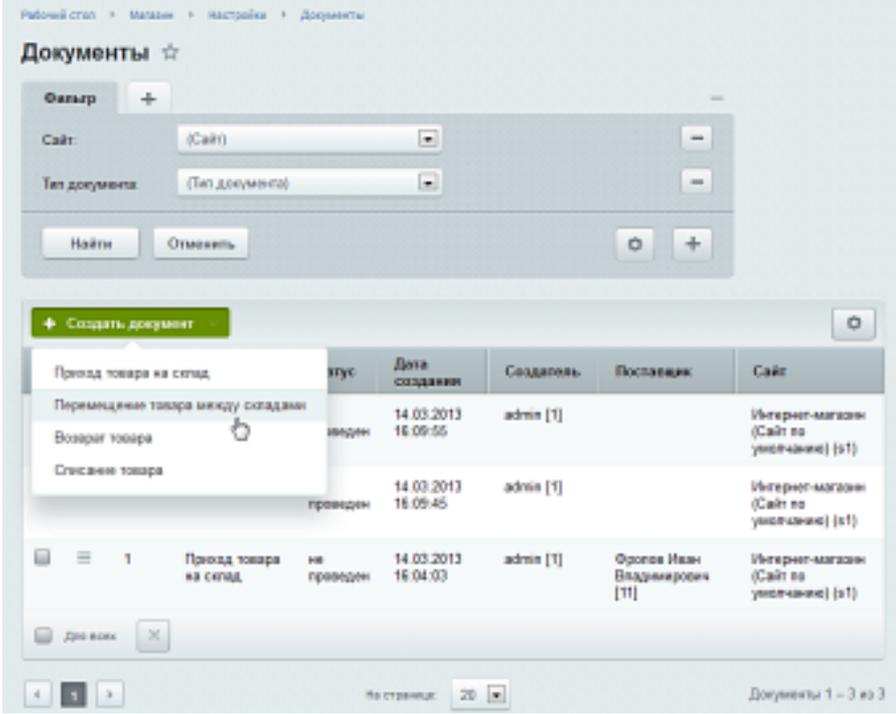
- В интернет-магазине можно создать несколько складов и задать количество товаров в каждом
- В каталоге клиент увидит, сколько товаров на складе в конкретном магазине
- Синхронизация с «1С»



The screenshot shows a product page for a Canon EOS 1000D camera. The main image features a yellow 'Распродажа' (Sale) badge. The price is listed as 26 990 руб, with a crossed-out original price of 26 990 руб. Below the price, there is a description in Russian: 'Располагающаяся в иерархии ниже 12.2-Мп камеры EOS 450D, новинка имеет 10,1-Мп сенсор типа CMOS и рассчитана на конкуренцию с успешными продуктами начального уровня компании Nikon.' Below the description, there are two dropdown menus for 'Размер' (Size) and 'Цвет' (Color), both with 'Задайте размер' and 'Задайте цвет' (Specify size/color) as options. A blue 'Купить' (Buy) button and a 'Добавить к сравнению' (Add to comparison) button are also present. Below the main image, there are three smaller camera images. The page has tabs for 'Описание' (Description), 'Магазины' (Stores), 'Аксессуары' (Accessories), and 'Отзывы' (Reviews). The 'Магазины' tab is active, showing a list of three stores: 'Магазин "Фототехника"' (Photo Tech store), 'Магазин "Бинокли"' (Binoculars store), and 'Магазин "Телескопы"' (Telescopes store). Each store entry includes an icon, name, address (ул. Московская, 432), and working hours (с 9:00 до 18:00). A description for each store reads: 'Описание: Широкий ассортимент фототехники от ведущих производителей. Низкие цены.' (Description: Wide range of photography equipment from leading manufacturers. Low prices.) On the right side, there is a 'Вы смотрели:' (You viewed) section with a vertical list of related products, each with a 'Купить' button: 'CANON EOS 600D KIT 18-55 IS', 'CANON EOS 60D Body', 'CANON EOS 60D KIT 17-85', 'CANON EOS 60D Body', and 'CANON EOS 600D KIT 18-55 IS'.

Складской учет

- Поставщики
- Документы
- Отчеты
- Приход товара по штрих-коду
- Ввод остатков, возврат списание



Решение 1С:ERP Управление предприятием 2.0

Рабочий стол > Магазин > Настройки > Документы

Документы ☆

Фильтры:

- Сайт: (Сайт)
- Тип документа: (Тип документа)

Найти Отменить

+ Создать документ

Статус	Дата создания	Создатель	Поставщик	Сайт
проведен	14.03.2013 16:09:55	admin [1]		Интернет-магазин (Сайт по умолчанию) (s1)
проведен	14.03.2013 16:09:45	admin [1]		Интернет-магазин (Сайт по умолчанию) (s1)
не проведен	14.03.2013 16:04:03	admin [1]	Орлов Иван Владимирович [11]	Интернет-магазин (Сайт по умолчанию) (s1)

1 | 1 | 2 | 3 | 4

По страниц: 20

Документы 1 – 3 из 3

Система скидок и маркетинговых предложений



- Подарки за количество
- Подарки на сумму
- Купи определенный товар, получи другой в подарок
- Возможность делать скидки и наценки на доставку
- Делаем нужную доставку бесплатной, например на 10 дней
- Купи на 5000 рублей, получи доставку бесплатно
- Оплати Карточкой и получи 3% скидки
- и многое другое

Сканер безопасности

- Внутреннее сканирование окружения проекта, к примеру, безопасно ли хранятся сессии.
- Проверка настроек сайта, к примеру, включен ли WAF, установлен ли пароль к БД и т. д.
- Поиск потенциальных уязвимостей в коде проекта с помощью статического анализа.
- Внешнее сканирование.



Сканер безопасности

Web Application Firewall

743 Отражено попыток вторжения

The image shows a blue rectangular interface for a security scanner. On the left, the text 'Сканер безопасности' is displayed. To its right, 'Web Application Firewall' is written in a lighter blue font. Below the scanner name is a button with a circular icon and the text 'Выполнить'. On the right side of the interface, the number '743' is prominently displayed in a large, bold font, with the text 'Отражено попыток вторжения' (Reflected attempts of intrusion) positioned to its right. A vertical dotted line is visible on the far right edge of the blue box.

Механизм ускорения загрузки страниц сайта

- автоматически объединяет CSS и JS
~ в 10 раз уменьшается количество подключаемых CSS и JS
- уменьшает количество запросов к веб-серверу (на 50%)
- ускоряет загрузку сайта и отображение его у пользователя
- работает автоматически
- не требует усилий по поддержанию
- совместим с ускорением сайта (CDN)
- в новых дистрибутивах включен по умолчанию
- на своих проектах вы сможете включить его в административной части



Цены



Малый бизнес
24 900 руб.

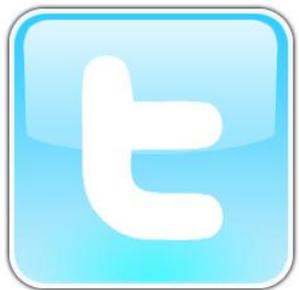
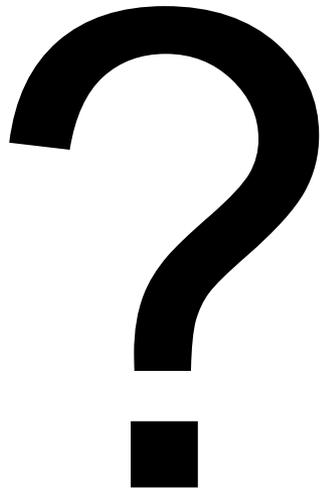


Бизнес
48 900 руб.

Стоимость лицензии (в бессрочное пользование) включает 1 год бесплатных обновлений.

** Приведены 2 младшие редакции для создания интернет-магазина*

Спасибо!



intervolga_ru

Экономика интернет-магазина

Расходы, доходы, конверсия, скрытые платежи и окупаемость

Считаем деньги

Степан Овчинников, ген.директор

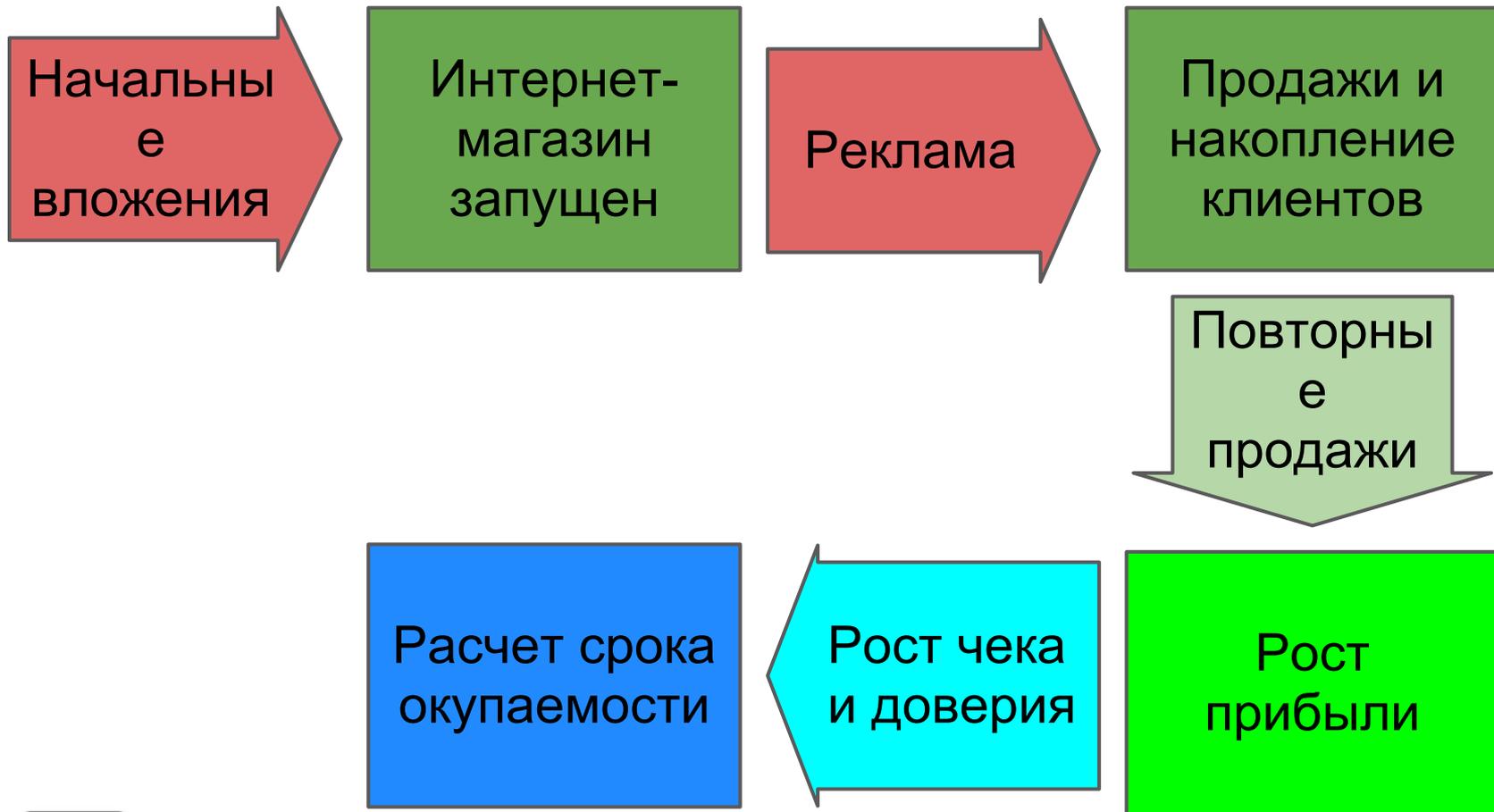
Волгоград, 6 июня 2013

Федеральный семинар 1С-Битрикс



intervolga_ru

Принцип расчета окупаемости



Начинаем считать.

Входные параметры

- Стоимость интернет-магазина, рублей
- Начальные орг.вложения, склад, договоры, рублей
- Наценка. сколько прибавляем к цене товара от себестоимости
- Средний чек, рублей
- Рост среднего чека за квартал
- Объем рынка (сколько вообще интересующихся людей в зоне продаж), размер ЦА
- Индекс сарафанного радио. Естественный квартальный рост популярности
- % повторно покупающих (в квартал)
- Число покупок в квартал на повторного клиента



intervolga_ru

Начинаем считать. Входные параметры

- Стимулированные продажи реального магазина, % к онлайн
- Доля отказов
- Операционные расходы (% оборота)
- Постоянные расходы в месяц
- Расходы в месяц на рекламу
- Цена привлечения 1 посетителя с SEO, после вывода в топ
- Цена привлечения 1 посетителя с CPC-рекламы, стартовая (в регионе 10-30 рублей)
- Цена тысячи показов баннеров
- Доля SEO-бюджета
- Доля CPC-бюджета



Начинаем считать. Входные параметры

<i>Запуск</i>	Считаем
Стоимость интернет-магазина, рублей	50,000
Начальные орг.вложения, склад, договоры, рублей	15,000
<i>Настройки</i>	
Наценка. сколько прибавляем к цене товара от себестоимости	50%
Средний чек, рублей	3000
Рост среднего чека за квартал	5%
Объем рынка (сколько вообще интересующихся людей в зоне продаж), размер ЦА	10000
Индекс сарафанного радио. Естественный квартальный рост популярности	20%
% повторно покупающих (в квартал)	30%
Число покупок в квартал на повторного клиента	1.5
Стимулированные продажи реального магазина, % к онлайн	100%
Доля отказов	20%
Операционные расходы (% оборота)	10%
Постоянные расходы в месяц	10000
Расходы в месяц на рекламу	30000
Цена привлечения 1 посетителя с SEO, после вывода в топ	8
Цена привлечения 1 посетителя с CPC-рекламы, стартовая (в регионе 10-30 рублей)	15
Цена тысячи показов баннеров	20
Доля SEO-бюджета	50%
Доля CPC-бюджета	40%
Остальное на баннеры	10%



intervolga_ru

Начинаем считать. Входные параметры

- Стимулированные продажи реального магазина, % к онлайн
- Доля отказов
- Операционные расходы (% оборота)
- Постоянные расходы в месяц
- Расходы в месяц на рекламу
- Цена привлечения 1 посетителя с SEO, после вывода в топ
- Цена привлечения 1 посетителя с CPC-рекламы, стартовая (в регионе 10-30 рублей)
- Цена тысячи показов баннеров
- Доля SEO-бюджета
- Доля CPC-бюджета



Начинаем считать. Выходные параметры

- требуемый объем инвестиций
- срок окупаемости (если он более 2 лет, будет выведено n/a)
- чистая прибыль за 2 года

выход	Требуемый объем инвестиций, рублей	236,955
	Срок окупаемости, месяцев	21
	Чистая прибыль за 2 года, рублей	289,580



Механизм работы. Продажа

Все цены в рублях. Период - квартал

Возврат вложений в рекламу	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8
Рекламный бюджет	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
Стоимость привлечения нового покупателя	1,872.1	1,210.6	1,083.2	964.7	855.4	755.0	663.5	580.5
Количество новых покупателей	48	74	83	93	105	119	136	155
Стоимость удержания	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0
Бюджет удержания	45	392	894	1455	2084	2535	2938	3405
Общий маркетинговый бюджет	30,045	90,392	90,894	91,455	92,084	92,535	92,938	93,405
Активных клиентов (к концу периода)	58	132	216	309	376	435	504	585
Число неактивных	0	0	0	0	38	59	66	75
Доля покупающих от базы	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Число покупок на клиента	1	1	1	1	1	1	1	1
Повторных заказов (всего)	3	26	60	97	139	169	196	227
Доля повторных заказов	22%	26%	42%	51%	57%	58%	59%	59%
Количество заказов принятых в обработку	62	100	143	190	244	288	332	382
Доля отказов	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Количество выполненных заказов	49	80	114	152	195	231	265	306
Количество заказов, пришедших в магазин с сайта	62	100	143	190	244	288	332	382
Средний чек	15,000	15,750	16,538	17,364	18,233	19,144	20,101	21,107
Всего продаж	150,813	261,283	393,812	557,582	760,016	949,258	1,154,223	1,406,938
Себестоимость (определяется наценкой)	100,542	174,188	262,541	371,721	506,677	632,838	769,482	937,953
Операционные расходы	15,081	26,128	39,381	55,758	76,002	94,926	115,422	140,693
Постоянные расходы	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000
Итого прибыль	-84,810	-59,034	-28,111	10,102	57,337	101,493	149,319	208,284
баланс	-149,810	-208,844	-236,955	-226,852	-169,515	-68,022	81,297	289,580
окупилась?	0	0	0	0	0	0	1	1



intervolga_ru

Как получить модель

- www.intervolga.ru
- запись в блоге "Окупаемость интернет-магазина"
- комментарий:
 - ИМЯ
 - сфера деятельности
 - почтовый ящик на Gmail

Блог



[Окупаемость интернет-магазина](#)



intervolga_ru

Как получить модель



Алексей (aykrasnov@gmail.com)

06.06.13

Спортивная одежда

[Ответить](#) |



[Степан Овчинников \(stepan@volgograd.ru\)](mailto:stepan@volgograd.ru)

06.06.13

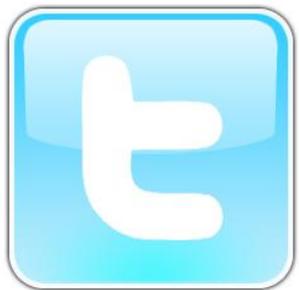
Предоставил доступ.

[Ответить](#) |



intervolga_ru

Спасибо!



intervolga_ru

7 простых приемов повышения конверсии

Что после запуска? Как заработать больше?

Степан Овчинников,
Алексей Шкарупа

Волгоград, 6 июня 2013
Федеральный семинар 1С-Битрикс



intervolga_ru

Интернет-магазины

Интернет-магазин должен продавать.
Это главное

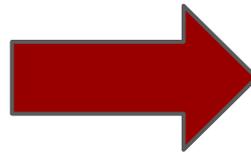
М-Видео и Ситилинк -- продают.
"Универсальный магазин" - продает
меньше.

Хороший магазин учитывает
особенности товара
и желания покупателя.



Прием 1. Эмоции вместо товаров

Большинство товаров сложно продать с позиции логики



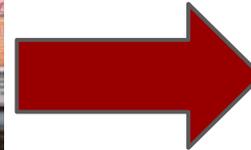
1. Эмоции вместо товаров

Есть товары, которые продавать через интернет **еще сложнее**, но не отчаивайтесь!



2. Меньше значит лучше

Человек стремится иметь больше информации, чем способен обработать



3. Акцентируем внимание

1. Выделяем "продающие" страницы
2. Смотрим карту кликов
3. Делаем "Тест с прищуриванием"
4. Соотносим результаты и делаем выводы

The screenshot shows the website interface with heatmaps indicating user interaction. The main forum thread list is as follows:

Название темы	Последний ответ	Ответов
0-500, 12 марта 2011		479
В Японии зафиксировали случаи отравления (Q 1... 18 19 20) ★ 4	admin 13.03.2011	479
Автошкола, 17 июня 2009		5683
Фото (Q 1... 228 227 228) ★ 17	admin 23.06	5683
admin, 16 апреля 2011		185
Наши фото (Q 1... 8 7 8)	ХейКери 311 23.06	185
Kamkadez_Cerg, 18 апреля 2011		3
Коробка передач ВАЗ 21115.	patent_na_kamaze 23.01	3
admin, 13 ноября 2010		1409
Юмор-2 (Q 1... 55 56 57) ★ 22	Alex777 22.05	1409
Rusko, 16 ноября 2010		611
Максимальная скорость. Кто до сколько разогнался и на чем?	Alex777	611

3. ОТЗЫВЫ

- Пользователи не верят отзывам на 100%, но читают их
- Отзывы можно либо брать с других сайтов, либо сделать процесс написания максимально простым

 wise4man

★★★★☆ хорошая модель

Достоинства:
Характеристики + качество + цена
Сравните с конкурентами и увидите сами.

Недостатки: Нет 3G модема, в той модели, что я купил, но есть модификации с модемами.

Комментарий:
Не жалею что купил и Вам советую.
С клавиатурой просто супер.

1 комментарий В

 Ваш комментарий...

В

4. Тренируйтесь на кошках

- Товары должны продаваться уже с главной страницы
- Кнопка покупки должна называться "Купить"
- Покажите скидку на товаре
- ...

Проверка

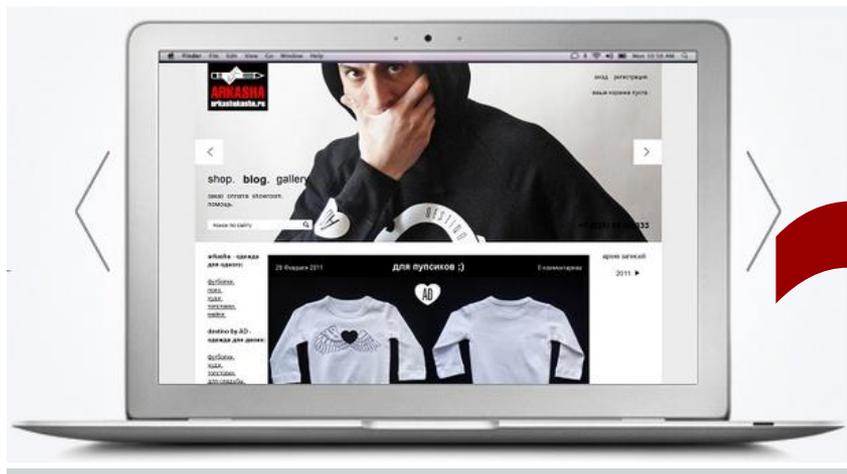
- А/В тестирование
- веб-аналитика



5. Учитесь у супермаркетов

Сравните каждый шаг в интернет-магазине с обычным магазином и вы поймете где проблемы:

- Помощь при выборе
- Рекомендуемые товары
- Заказ и оплата



6. Соберите потенциальных клиентов

- Накопительные скидки
- Скидки за "лайки"
- Скидки за отзывы/обзоры
- Группы в соц. сетях и их демонстрация на сайте



7. Сформируйте лояльность

1. Узнайте своих клиентов
2. Придумайте что им предложить
3. И предложите!

(подарочные сертификаты, персональные подборки товаров)

А вместе с заказом сделайте
маленький подарок!
Поблагодарите за доверие



Ваши 7 приемов. или 70. или 700?

- примеров много. нужно анализировать примеры и думать. не все вам подойдет.
 - учитывайте масштаб, товар, клиентов, страну
- мы рассказали основное, проверенное опытом наших клиентов
- нет серебряной пули, придется думать самим



Спасибо!



intervolga_ru

Комплексное продвижение интернет-магазина

Привлекаем покупателей

Степан Овчинников, ген. директор

Волгоград, 6 июня 2013
Федеральный семинар 1С-Битрикс



intervolga_ru

Покупают люди, а не роботы

Интернет-магазин должен продавать людям

Делайте сайты для людей

Для увеличения продаж нужно сделать 2 вещи

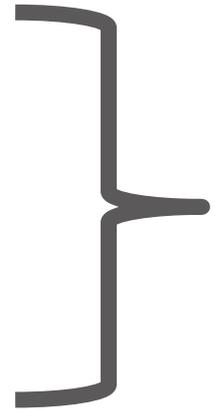
- привлечь максимум людей
- повысить долю купивших



Привлечение людей

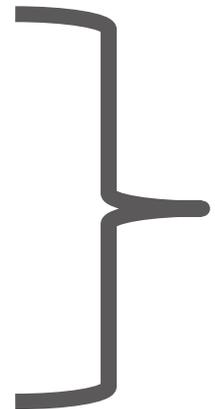
"Человеческие" способы:

- Удобный сайт
- Рекомендации и программы лояльности
- Лайки, отзывы, рейтинги



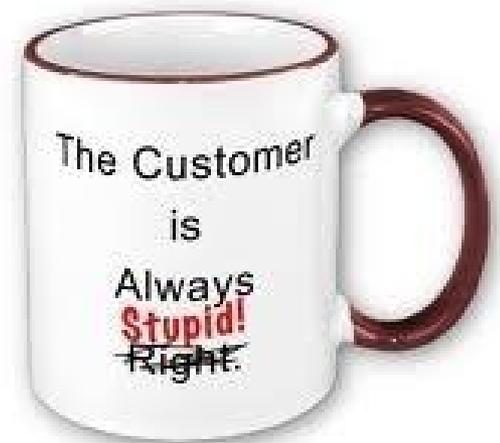
Интернет-реклама

- Поисковое продвижение - SEO
- Баннерная и имиджевая реклама
- Реклама с оплатой за клик



Удобный сайт

- О чем сайт - понятно за 5 секунд
- Призыв к действию - везде
- Навигация - удобная
- Каталог товаров - для покупателя, а не специалиста
- Удобство при покупке - минимум препятствий



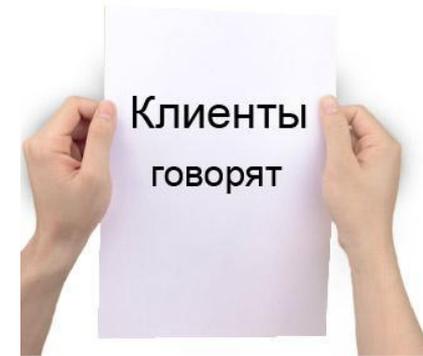
Рекомендации и лояльность

- накопление базы покупателей и постоянная работа с ней
- стройте отношения с людьми
 - скидки работают хуже чем подарки
 - скидочные карты - сомнительно
 - sms- и почтовые уведомления
 - минимум спама!
- мера лояльности = повторные продажи



Лайки, отзывы, рейтинги

- Лайки приводят посетителей
- Отзывам не верят,
но внимательно читают
- В соцсетях потребляют
информацию, а не товары
- Соцсети не дают
быстрых продаж



Поисковое продвижение интернет-магазина

- Работают длинные конверсионные запросы
- Короткие информационные - нет
- Много мелких фраз = больше трудоемкость
- Роль внутренней оптимизации огромна
- Региональность - проблема



Баннерная и имиджевая реклама

- Продаж не дает, дает популярность
- Подходит для продвижения событий
- При больших бюджетах поток дорогих нецелевых посетителей
- В соцсетях ситуация лучше, но не сильно



Реклама с оплатой за клик

- Контекст дает гибкость, точность и прогнозируемость затрат. Конверсия и себестоимость в ваших руках
- На продажи Google работает лучше, но реклама в нем дороже
- Яндекс.Маркет - готовый поток покупателей. Следите за ассортиментом, Яндекс проверяет У региональных магазинов - преимущество



Повышаем конверсию. Как думать?

- Сядьте рядом с покупателем и посмотрите как он ищет, заказывает, оплачивает.
"Вебвизор" вам поможет.
Сразу увидите много мест улучшения
- Посмотрите чем ваш магазин отличается от конкурентов
- Настройте цели в аналитике
- Удалите все лишнее с пути конверсии



Повышаем конверсию. Что сделать?

- Убрать SEO-тексты
 - Убрать все барьеры
 - Проверить поиск. Он реально ищет?
 - Написать полную правду. Наличие, цены, возвраты, гарантия, поставщики
 - Соблюдать законы и работать на доверие
 - Сделать покупателю удобно. Без спама!
-

Повышаем конверсию. Что сделать?

- добавить онлайн-консультанта.
Это должен быть человек!
 - добавить рекомендуемые товары.
Рекомендуйте осмысленно!
 - вынести на главную товары "по акции"
 - поднять качество и количество фото
 - сделать полный редизайн через год
-

Повышаем конверсию. Как понять, что работает?

- Оценка удобства покупателями и экспертами
- Отслеживание каналов
- Поведенческий таргетинг и рассылки
- Опросы покупателей и посетителей
- Анализ поведения и отказов
- A/B тестирование

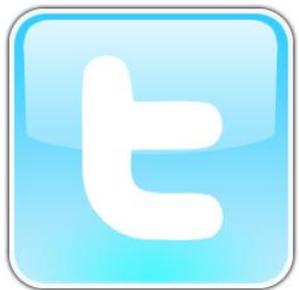


Повышаем конверсию. Распространенные ошибки

1. Копируем приемы у других без анализа
2. Не проверяем идеи перед запуском
3. Отслеживаем не то



Спасибо!



intervolga_ru

Интеграция с 1С.

Когда это нужно, как это делать, что это дает и к чему готовиться?

Алексей Шкарупа, руководитель отдела управления проектами

Волгоград, 6 июня 2013
Федеральный семинар 1С-Битрикс



intervolga_ru

А нужно ли?

Интеграция нужна, **если**:

Нужно поддерживать актуальную информацию о наличии на сайте, а один человек (вы, например) **не успеваете** это делать.

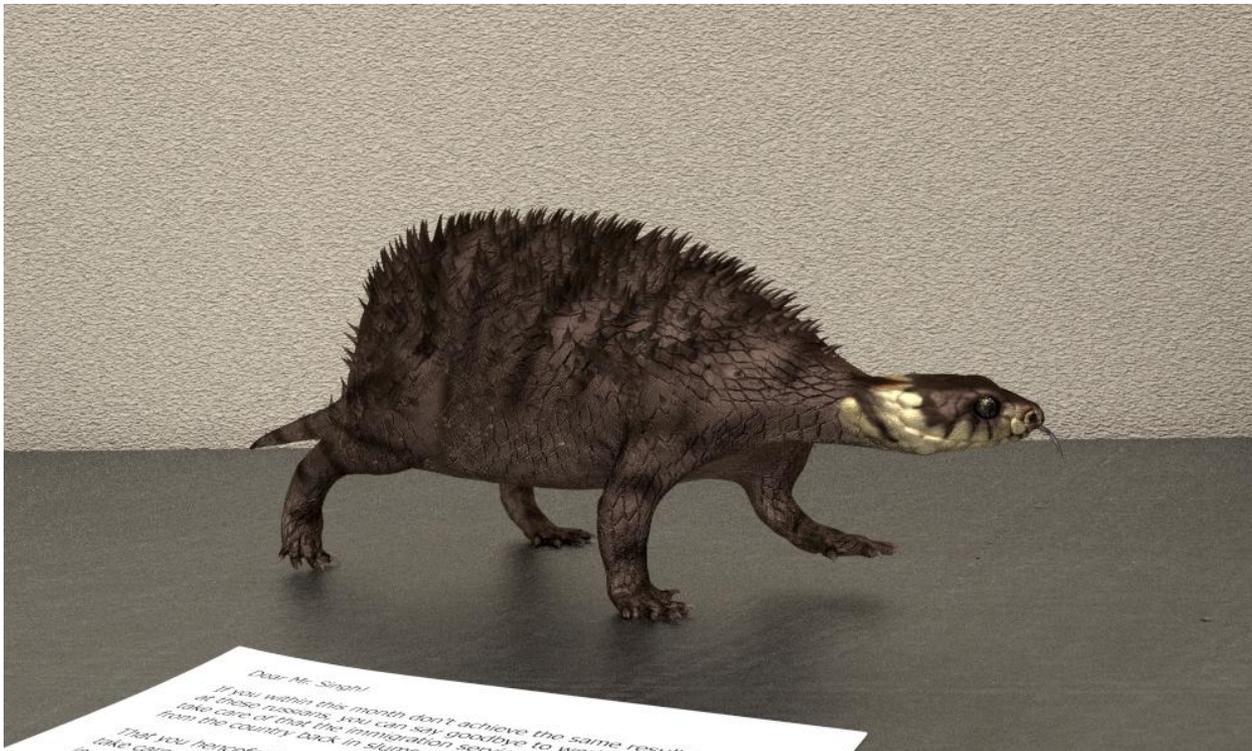
Поддерживать актуальную информацию нужно, если:

- используете Яндекс.Маркет
- не сможете предложить замену если товара нет в наличии
- не хотите везти товар под заказ (или покупатель отказывается ждать)



К этой мысли нужно привыкнуть

1С и сайт не создавались для взаимной интеграции. Если мы скрещиваем их нужно понимать, что в любом случае получится вот так:



Задача
состоит в
том, чтобы
результат
скрещивания
ужа с ежом
выжил.

Какая интеграция бывает

От простого к сложному

1. Выгрузка товаров из 1С на сайт
 2. Выгрузка товаров из 1С на сайт и загрузка в заказов с сайта в 1С
 3. Выгрузка товаров и двусторонний обмен заказами
 4. Выгрузка или загрузка (помимо товаров и заказов) любых даже самых простых данных (в любую сторону, еще хуже если в обе стороны)
-

Как сделать интеграцию.

Нужен модуль обмена (2 программные части - в 1С и на сайте).

Способ №1 - Есть модуль обмена

Способ №2 - Есть сторонний модуль обмена

Способ №3 - Писать свой модуль обмена



Как сделать интеграцию.

Способ №1 - Есть модуль обмена

Модуль обмена от 1С-Битрикс есть для следующих конфигураций 1С:

- **1С 8 Управление Торговлей 11.0.5.X**
 - **1С 8 Управление Торговлей 10.3.21.2**
 - 1С 8 Управление Торговлей 10.3.18.3
 - 1С 8 Управление Торговлей 10.3.16.1
 - 1С 8 Управление Торговлей 10.3.14.5
 - 1С 8 Управление Торговлей 10.3.13.2
 - 1С 8 Управление Торговлей 10.3.12.13
 - 1С 8 Управление производственным предприятием 1.3.38.4
 - 1С 8 Комплексная автоматизация 1.1.33.3
-

Что умеет модуль обмена от 1С-Битрикс



Этого хватает
большинству
магазинов!

Внедряется
просто.

Можно
дорабатывать.

Чего НЕ умеет модуль обмена от 1С-Битрикс

- Чтобы ВСЕ что есть в 1С появилось на сайте (контрагенты, акты, размер задолженности и т.д.)
 - Чтобы у товаров "из воздуха" появились характеристики, картинки, описания
 - Чтобы наличие бралось из 1С каждый раз когда отображается пользователю
 - Чтобы если товара нет в наличии - показывалось когда и в каком количестве оно будет
 - Чтобы скидки брались из 1С
 - *Чтобы у номенклатуры на сайте была другая структура номенклатуры (понятная обычным людям)*
-

Способ №2 - Есть сторонний модуль обмена

Модуль обмена от сторонних разработчиков есть для следующих конфигураций 1С:

- 1С 7.7 Торговля и склад
 - Проблемы с хранением картинок
 - Проблемы если картинок больше 1й на товар
 - Проблемы с передачей картинок и данных на сайт

Все 3 проблемы появляются из-за проблем самой 1С версии 7

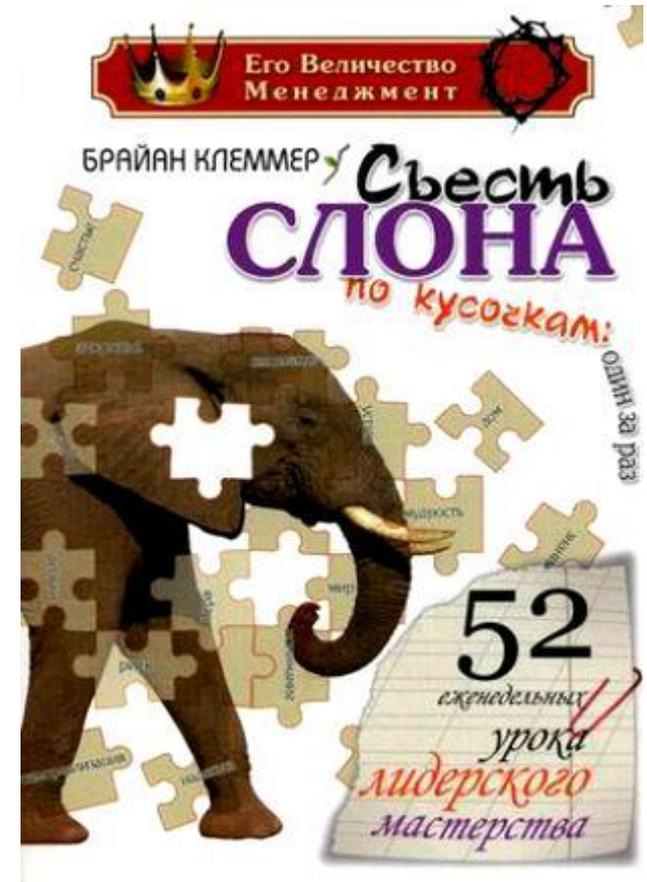
Способ №3 - Написать свой модуль обмена

Так делается для любой системы которая не перечислена выше (в т.ч. для всего что не "1С")

- Проектировать сценарий обмена, заботясь о коллизиях, обрывах связи, актуальности информации и т.д.
 - А потом все это программировать (и на сайте и в 1С)
-

Как правильно приготовить слона

1. Выяснить что за "1С" у Вас
2. Установить модуль обмена (требуется программист 1С с прямыми руками)
3. Выгрузить номенклатуру на сайт
4. Доработать модуль обмена и на сайте и в 1С по вкусу
 - В процессе придется навести порядок в 1С с типами цен и структурой групп номенклатуры.**
5. Только после того как наведен порядок с товарами можно приступать к обмену заказами



Готовимся к нагрузкам

1. Большинству магазинов без 1С хватает обычного хостинга
2. Когда речь заходит об интеграции с 1С нужно быть готовым либо умерить аппетит по частоте обмена, либо купить себе сервер



Стоимость обычного хостинга ~ **3-9** т.р. в год

Стоимость сервера с администрированием ~ **80-150** т.р. в год

Спасибо!



intervolga_ru

Тиражные решения и готовые интернет-магазины на 1С-Битрикс

Дешево, удобно и практично

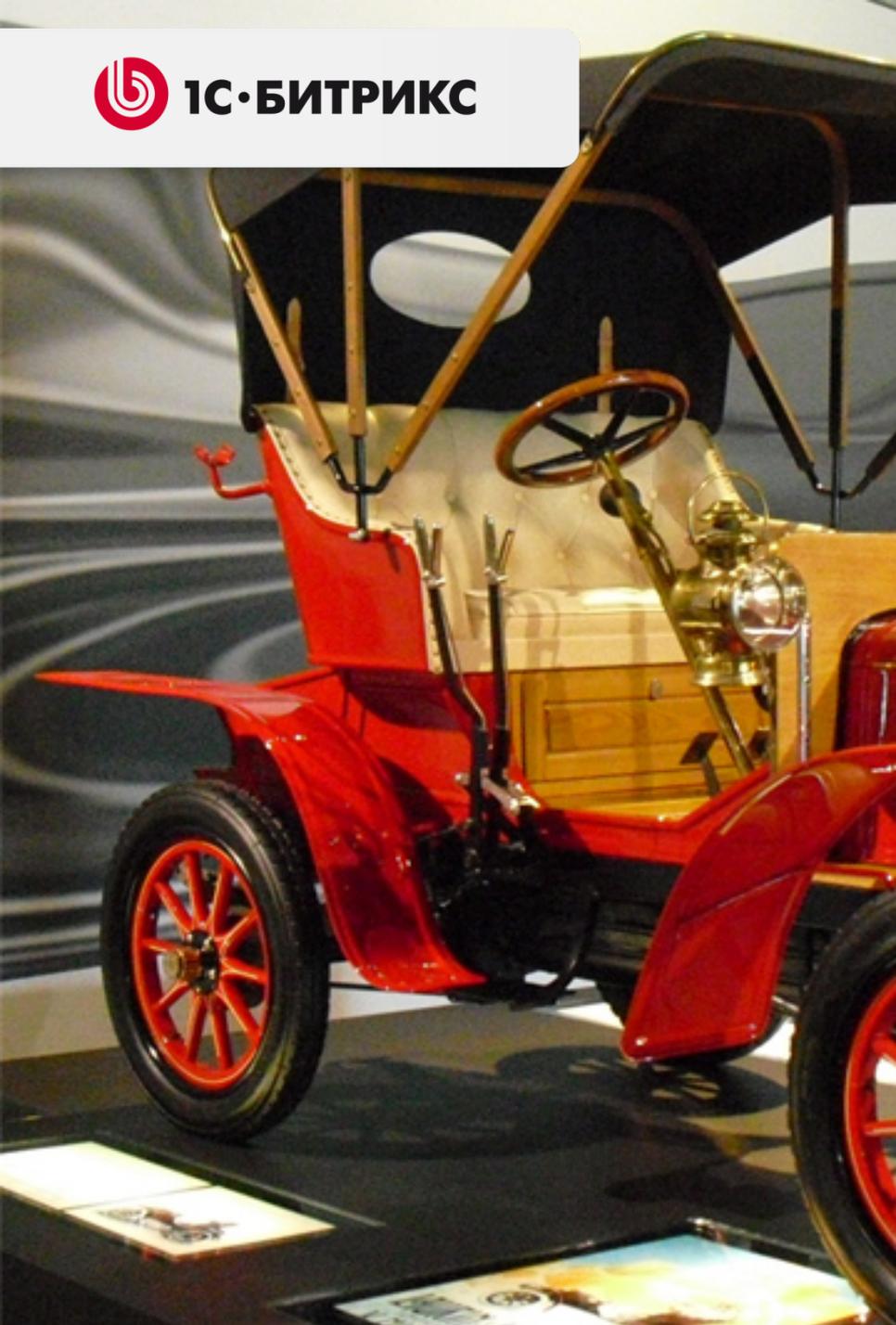
Степан Овчинников, ген.директор

Волгоград, 6 июня 2013

Федеральный семинар 1С-Битрикс



[intervolga_ru](https://twitter.com/intervolga_ru)

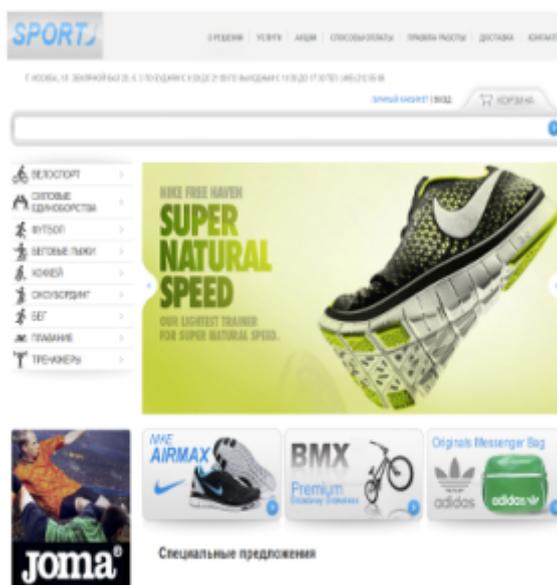
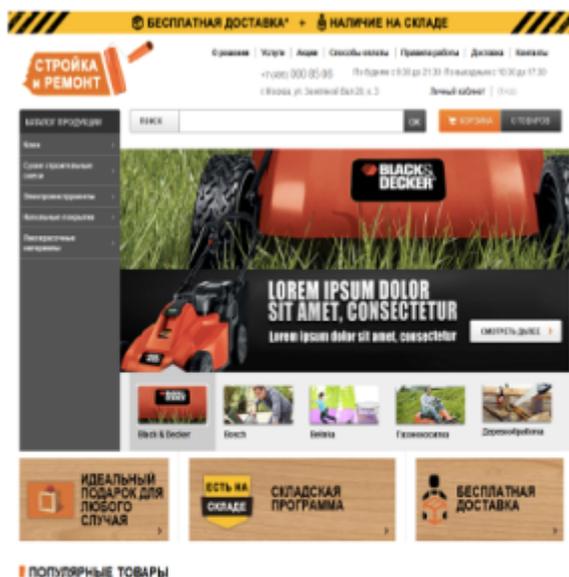


- На проектирование и изготовление одного автомобиля в XIX веке требовался труд одного человека в течении пяти лет (500 человек для выпуска 100 автомобилей в год).
- Кузов и шасси часто производили разные компании.
- Автомобиль был «заказным проектом».

- Ford T стал первым массовым автомобилем.
- Впервые применена сборочная линия вместо индивидуальной ручной обработки.
- Тиражное решение вместо заказного проекта.



Бытовая техника Спорт **Одежда** Обувь Подарки
Отдых Ноутбуки **ШИНЫ И ДИСКИ** Детские товары Суши
Пицца Автозапчасти **ЦВЕТЫ** Нижнее белье Сантехника
Недвижимость Автосервис Салон красоты
Детский сад Гостиница Стоматология **Турагентство**



marketplace.1c-bitrix.ru



Сайт-визитка

Достоинства

- Готовый сайт за 2 дня
- Разделы: информация о компании, новости, каталог предложений, форма обратной связи, контакты);
- Бесплатное неограниченное добавление новых страниц и разделов каталога;

Возможности сайта

- Каталог предложений.
- Новости с картинками.
- Страницы с картинками и файлами без ограничений по количеству;
- Задать вопрос
- Карта со схемой проезда к вам.

Ваша компания Быстрый старт Главная Компания Новости Контакты Продукция

Слоган компании

Товар дня
Олора
10 999 р.

О быстром старте
Сайт-визитка

Новости компании

27.05.2010
Получено новое прочное водостойкое клеевое соединение. Изобретение относится к области получения и применения клеящих составов, используемых в деревообрабатывающей, мебельной и строительной промышленности. Данная клеевая композиция предназначена только для горячего прессования и имеет в своем составе многокомпонентный отвердитель.

28.05.2010
В 2010 году выставка Salon del Mobile обещает быть еще более расширенной и интересной.

28.05.2010
С 20 по 23 апреля 2010 года состоится Мебельный Форум Беларуси – важнейшее мероприятие отрасли в текущем году.

Мебельная компания

Наша компания существует на Российском рынке с 1992 года. За это время «Мебельная компания» прошла большой путь от маленькой торговой фирмы до одного из крупнейших производителей корпусной мебели в России.

«Мебельная компания» осуществляет производство мебели на высокотехнологичном оборудовании с применением минимальной доли ручного труда, что позволяет обеспечить высокое качество нашей продукции. Напряжен производственный процесс как массового и индивидуального характера, что с одной стороны позволяет обеспечить постоянную номенклатуру изделий и индивидуальный подход – с другой.

Наша продукция

Мягкая мебель
Диваны, кресла и прочая мягкая мебель

Офисная мебель
Диваны, столы, стулья

Мебель для кухни
Полки, ящики, столы и стулья

Детская мебель
Кровати, стулья, мягкая детская мебель

Наши услуги

Мы предлагаем широкий спектр услуг по дизайну мебели. Наша компания занимается разработкой мебели на заказ.

Разработка сайта — интернет-агентство «ИНТЕРВОЛГА»
Вы можете получить свой сайт всего за 2 дня. Звоните!
Телефон: (8442) 60 16 50

Контакты Авторизация
Разработка сайта — Интернет-агентство «ИНТЕРВОЛГА»

Мини-маркет

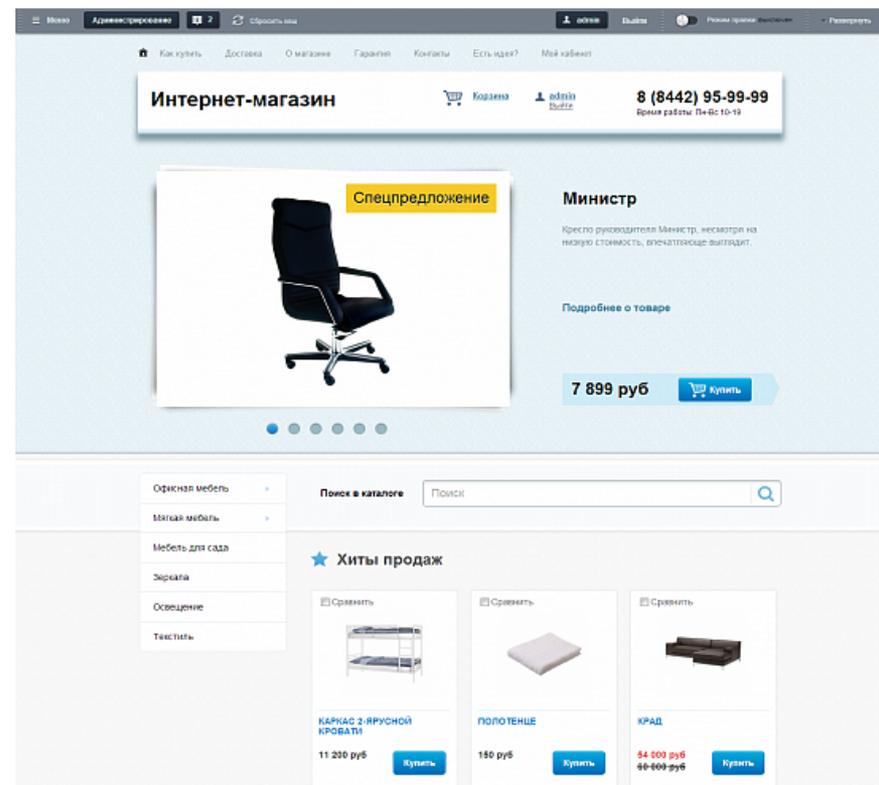


Достоинства

- Готовый интернет-магазин за 5 дней
- Готовый изменяемый шаблон оформления
- Бесплатное неограниченное добавление новых страниц, товаров и разделов каталога;

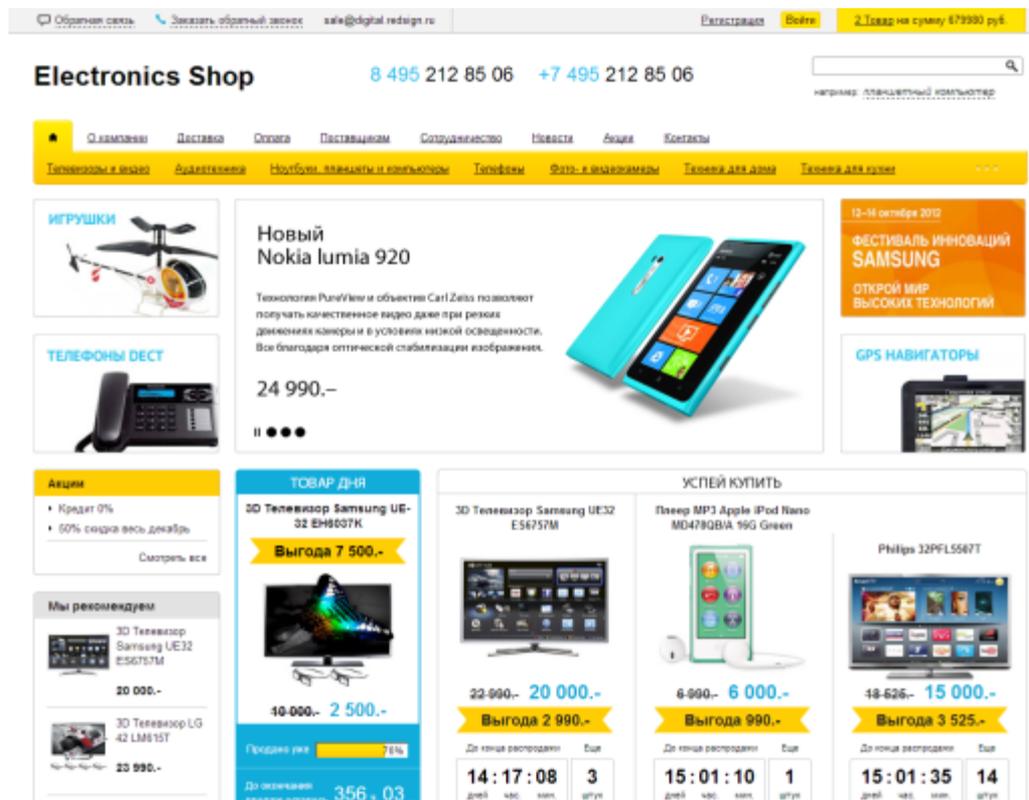
Возможности сайта

- Каталог товаров с описаниями, фотографиями, разделами;
- Оформление заказов на сайте;
- Сравнение характеристик товаров;
- Сортировка товаров по: названию, цене, новизне;
- Корзина покупателя;
- Личный кабинет покупателя;
- Форма обратной связи;
- Фильтр по характеристикам товаров;
- Система скидок на различные товары;
- Маркетинговые инструменты: Спецпредложения, Хиты продаж, Новинки; Кнопки социальных сетей.



Интернет-магазин электроники и бытовой техники

- Яркий дизайн и удобная навигация.
- Удобный и легко настраиваемый фильтр по параметрам товаров (бренд, фасовка, цвета и т.д.).
- Возможность полной интеграции номенклатуры с 1С (включая характеристики).
- Маркетинговые модули: «Товар дня» и «Успей купить»
- Эффективный слайдер баннеров на главной странице.
- Онлайн заказ, различные способы оплаты и доставки.
- Новости, полезные статьи, акции.
- Демонстрационный контент



The screenshot shows the homepage of the 'Electronics Shop' website. The header includes the site name, phone numbers (8 495 212 85 06 and +7 495 212 85 06), a search bar, and a user account section with the name 'Павел' and a balance of 2,164.90 руб. The main navigation menu lists categories like 'Телевизоры и видео', 'Аудиотехника', 'Ноутбуки, планшеты и компьютеры', 'Телефоны', 'Фото- и видеонаблюдение', 'Техника для дома', and 'Техника для кухни'. The main content area features several promotional blocks: a 'Новый Nokia Lumia 920' with a price of 24,990.-, a 'ТОВАР ДНЯ' section for a Samsung UE-32 ES6757M TV with a 7,500.- discount, and a 'УСПЕЙ КУПИТЬ' section with three items: a Samsung UE32 ES6757M TV (22,990.- to 20,000.-, 2,990.- discount), an Apple iPod Nano (6,990.- to 6,000.-, 990.- discount), and a Philips 32PFL5567T TV (14,626.- to 15,000.-, 3,525.- discount). Each item includes a timer showing time left until the offer ends.

Интернет-магазин электроинструмента



- Встроенный шаблон
- Демо-каталог электроинструмента (Аккумуляторный инструмент, Лобзиковые пилы, Ножовки и столярные ножовки, Перфораторы и др.)
- Фильтр по свойствам каталога
- Сравнение товаров по изменяющимся характеристикам
- Панель с корзиной, закрепленная к нижней области экрана

The screenshot shows the website interface for 'Интернет-магазин электроинструмента'. The header includes the store name, a search bar, and contact information. The main navigation bar lists categories like 'Каталог', 'Производители', and 'Новости'. A large banner advertises 'ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ХРР аккумуляторных дрелей' with a price tag of \$99. Below the banner, there are sections for 'Новинки' (New arrivals) and 'Лидеры продаж' (Best sellers). The 'Новинки' section features three products: a hand circular saw (BOSCH PKS 65A), a perforator (BOSCH PBI 2000-2 FRI), and a cordless drill (BOSCH PSR 10.8 LI-2). Each product has a 'NEW' badge, a description, a price, and a 'В корзину' button. The 'Лидеры продаж' section is partially visible at the bottom. A sidebar on the left lists product categories and filters. A 'Лучший подарок' section at the bottom left features a DeWalt tool set.

Название магазина: Интернет-магазин электроинструмента www.1c-bitrix.ru

Поиск по каталогу

Время работы: Пн-Пт 9:00 - 22:00, Сб-Вс 10:00 - 23:00

7 (495) 000 00 00

7 (495) 000 00 00

Заказать обратный звонок

ГЛАВНАЯ КАТАЛОГ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НОВОСТИ КАК КУПИТЬ ДОСТАВКА ГАРАНТИЯ И СЕРВИС О МАГАЗИНЕ КОНТАКТЫ

Каталог товаров

- Аккумуляторный инструмент
- Лобзиковые пилы
- Ножовки и столярные ножовки
- Перфораторы
- Рубанки
- Ручные циркулярные пилы
- Ударные дрели

Новые поступления

Лидеры продаж

Спецпредложения

Лучший подарок для любимого мужчины

DEWALT

Подробнее

ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ХРР аккумуляторных дрелей

Доставка БЕСПЛАТНО СУПЕР-ЦЕНА! \$99

18.01.2013 Электрочесочка Husqvarna K 3000 Electric со смазкой

18.01.2013 РЕВОЛЮЦИОННОЕ ИЗДЕЛИЕ ОТ ФИОЛЕНТ — универсальный мощный

Новинки

<p>Ручная циркулярная пила BOSCH PKS 65A</p>  <p>NEW</p> <p>Эргономичный дизайн с удобной рукояткой с мягкой накладкой и оптимальный вес для идеального ведения пилы.</p> <p>5740 руб.</p> <p>В корзину</p>	<p>Перфоратор BOSCH PBI 2000-2 FRI</p>  <p>NEW</p> <p>Мощное обычное/ударное сверление, долбления в бетоне с 2-скоростным редуктором и сменным свертельным патроном.</p> <p>7600 руб.</p> <p>В корзину</p>	<p>Аккумуляторная дрель-вкрутовёрт BOSCH PSR 10.8 LI-2</p>  <p>NEW</p> <p>PSR 10.8 LI-2 — самый удобный и мощный инструмент в своём классе благодаря литий-ионной технологии.</p> <p>4350 руб.</p> <p>В корзину</p>
--	---	--

Лидеры продаж

Выбор BOSCH PBI 1

Столярная ножовка BOSCH PST

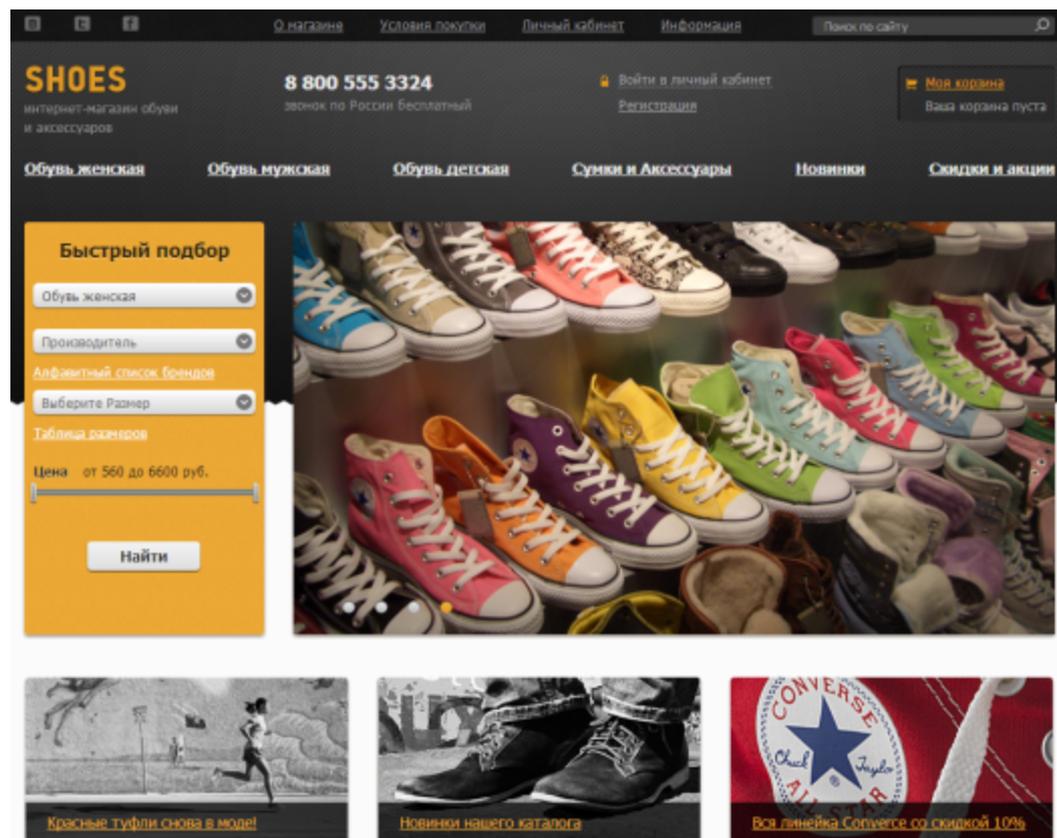
Перфоратор BOSCH PBI 2000

Личный кабинет Сравнение товаров 0

Моя корзина 0 0 руб. Оформить заказ

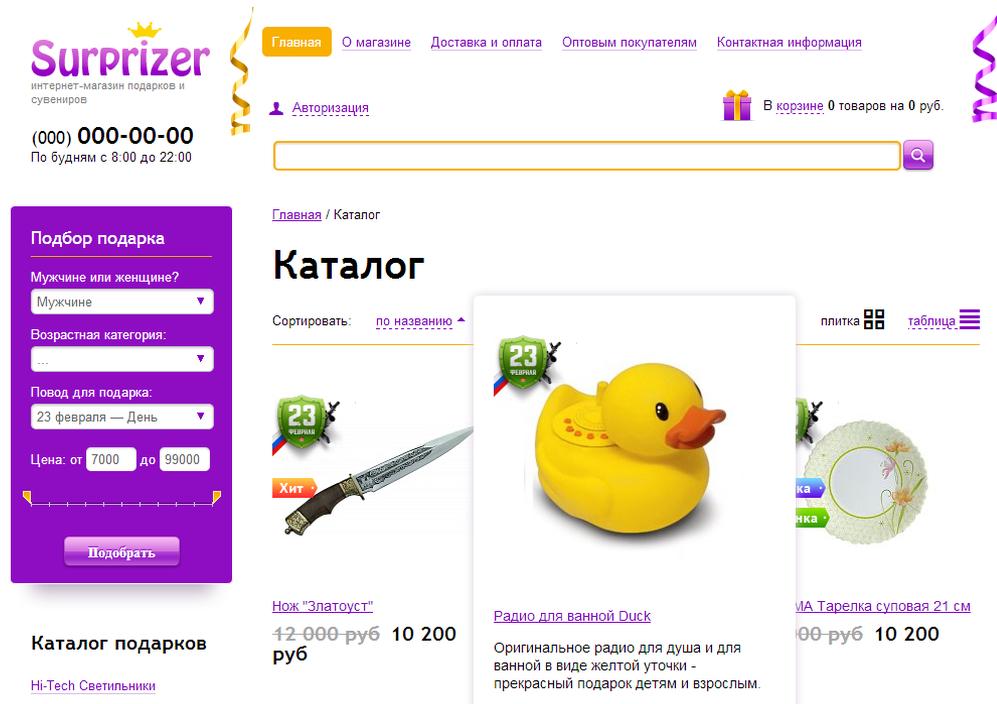
Интернет-магазин обуви

- Фильтрация товаров по диапазону цен, производителю, сезону, цвету, размеру, по высоте каблука
- Сортировки по названию, цене и новинке, выбор количества товаров выводимых на странице
- Эффектный просмотр увеличенной фотографии товара
- Оповещение о поступлении товара на склад
- Избранные товары
- Сервис «Вы смотрели»
- Авторизация через социальные сети



Интернет-магазин подарков и сувениров

- Шаблон с удобной навигацией, с 3-мя цветовыми схемами: розово-синяя, зелено-бордовая, оранжево-сиреневая.
- Рубрикация по категориям: пол, возраст, повод для подарка с красочными стикерами-наклейками (Новый год, 8 марта, 9 мая, 1 сентября и другие.)
- Фильтр по цене ползунками.
- Форма поиска с AJAX-подгрузкой результатов с картинкой и ценой.
- Покупка товара с дополнительными опциями (упаковка, открытка, дополнительная гарантия и др.)



The screenshot shows the Surprizer website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Главная', 'О магазине', 'Доставка и оплата', 'Оптовым покупателям', and 'Контактная информация'. Below this, there is a search bar and a notification that the cart is empty. The main content area is titled 'Каталог' and features a 'Подбор подарка' sidebar with filters for gender, age, occasion, and price. The main catalog area displays several gift items, including a knife, a yellow rubber duck, and a plate, each with a '23 февраля' sticker and a price tag.

Surprizer
интернет-магазин подарков и сувениров
(000) 000-00-00
По будням с 8:00 до 22:00

Главная О магазине Доставка и оплата Оптовым покупателям Контактная информация

Авторизация

В корзине 0 товаров на 0 руб.

Главная / Каталог

Каталог

Сортировать: по названию

23 ФЕВРЯ

Хит

Нож "Златоуст"
42-000 руб 10 200 руб

23 ФЕВРЯ

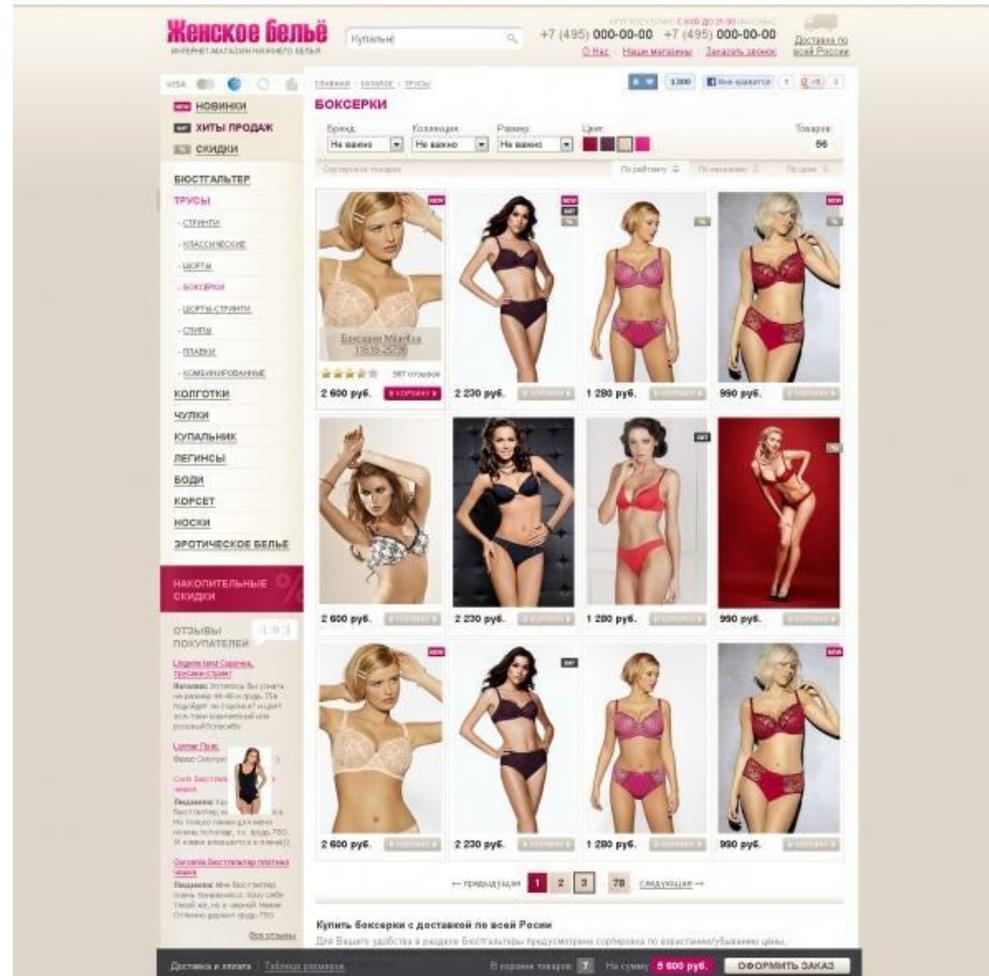
Радио для ванной Диск
Оригинальное радио для душа и для ванной в виде желтой утки - прекрасный подарок детям и взрослым.

23 ФЕВРЯ

Тарелка суповая 21 см
000 руб 10 200 руб

Интернет-магазин нижнего белья

- Панель с корзиной заказа всегда размещается внизу экрана и не исчезает при прокрутке.
- - Можно рассчитать свой размер белья
- - В корзине товары отображаются с картинками
- - Фильтр по бренду, коллекции, размеру, цвету
- - Отзывы к товарам отображаются в одной ленте с картинками
- - Быстрое выставление рейтинга товарам



Типовой сайт - хорошее начало. Он вырастет!

- такой сайт продвигается и
продает

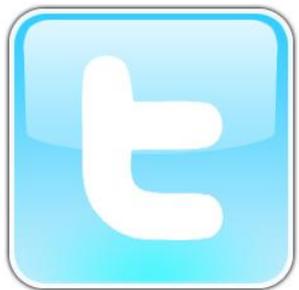
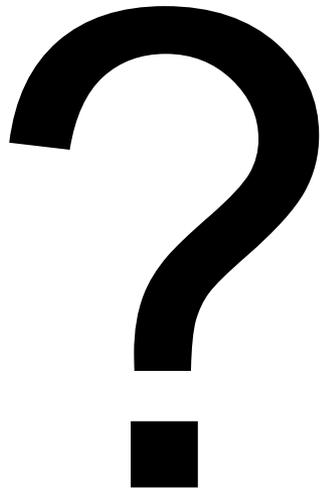
пример: **supervam.ru**

- такой сайт принесет деньги
и будет развиваться

пример: **termokomfort.ru**



Спасибо!



intervolga_ru

Наши кейсы: интернет-магазин компании Shell

Shell-volgograd.ru

**Степан Овчинников,
Алексей Шкарупа**

Волгоград, 6 июня 2013
Федеральный семинар 1С-Битрикс



intervolga_ru

Особенности

Компания

- Единственный официальный дилер SHELL на 3 региона: Волгоград, Саратов, Астрахань
- Склад и павильон в каждом из этих городов
- Также является дилером MANN Filter

Процесс

- Продажа осуществляется менеджерами, которые знают как правильно подбирать
- Менеджеры стараются заполучить только оптовых клиентов
- Правильный подбор масел без специальных знаний невозможен



intervolga_ru

Задачи

- Онлайн-продажа масел
- Автоматизация процесса продажи
- Помощь клиентам в выборе масел и сопутствующих товаров
- Упрощение осуществление заказа для оптовиков



intervolga_ru

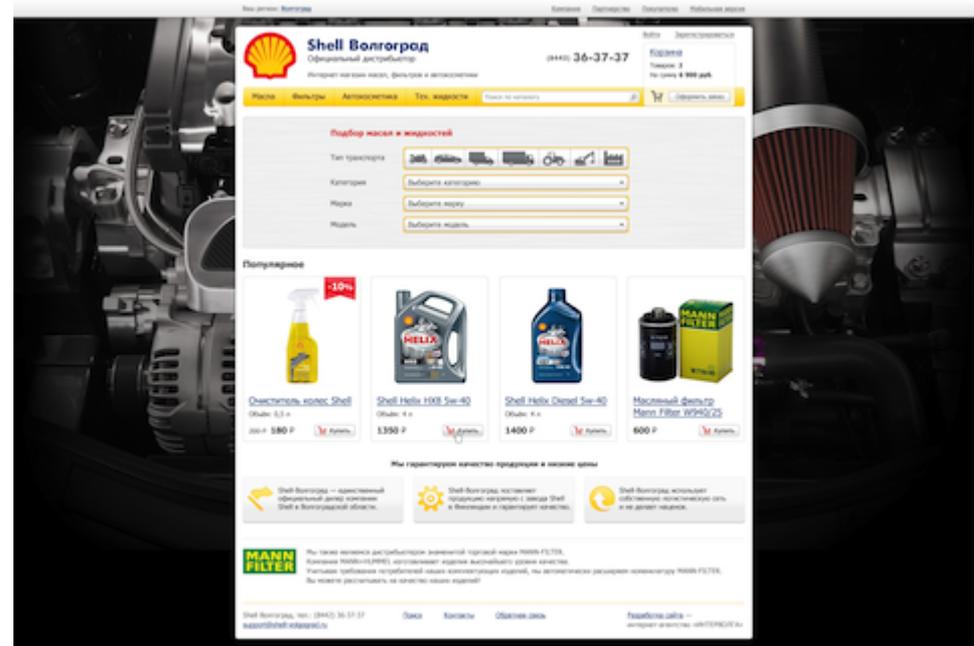
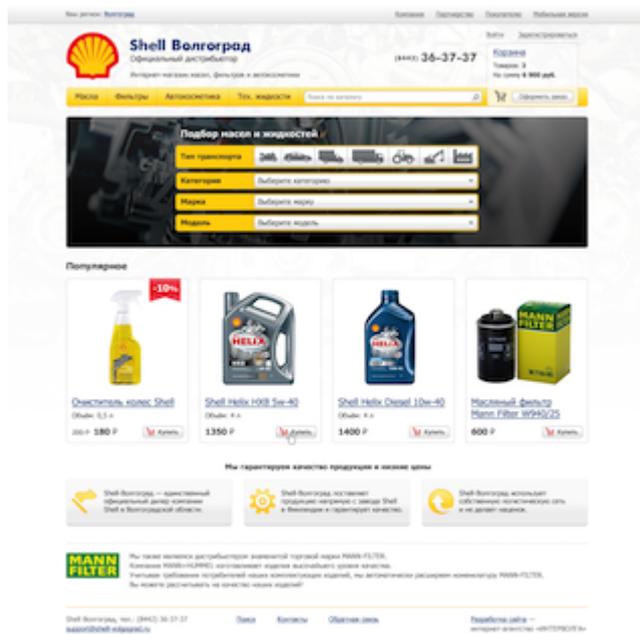
Целевая аудитория

Мужчины в возрасте 25-40 лет. Часто без навыков работы с сайтами (автолюбители, владельцы сельскохозяйственной техники).



intervolga_ru

Дизайн



Был выбран светлый вариант



intervolga_ru

Логика



intervolga_ru

1.2. Многоскладовость, типы цен, кабинет оптовика



Выберите ваш регион

Волгоград

[Саратов](#)

[Астрахань](#)



intervolga_ru

[Главная](#) / [Каталог оптовиков](#)

Каталог оптовиков

Масла

— [Моторные масла для легкового транспорта](#)

Название	Объём	Цена	Количество	
Shell Helix Ultra AV 0W-30	1 л	412 Р	<input type="text" value="1"/>	Добавить в
Shell Helix Ultra 0W-40	1 л	432 Р	<input type="text" value="1"/>	Добавить в
Shell Helix Ultra 0W-40	4 л	1 529 Р	<input type="text" value="1"/>	Добавить в

Типы цен ☆

+ Новый тип цен

ID	Наименование	Позиция	Конт.	Розничная
1	Отгрузка	Цена за Отгрузка	0%	
2	Розничная	Цена за Розничная	20%	
4	Экспресс	Цена за Экспресс	30%	
5	Резерв	Цена за Резерв	40%	
6	Испытание	Цена за Испытание	20%	
7	Отгрузка	Цена за Отгрузка	20%	
8	Испытание	Цена за Испытание	20%	
9	Отгрузка для замены	Цена за Отгрузка для замены	20%	
10	Розничная	Цена за Розничная	20%	
11	СНИП	Цена за СНИП	0%	
12	Обеспеченность	Цена за Обеспеченность	0%	
13	Минимальная оплата	Цена за Минимальная оплата	0%	
14	Итеративность	Цена за Итеративность	0%	☑

1.3. Умные фильтры, летающая корзина, мобильная версия, рекомендуемые товары

Цена

От до

Класс вязкости

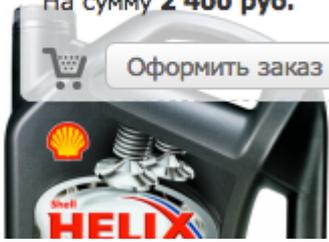
0W-30

0w-40

[Корзина](#)

Товаров: 2
На сумму 2 400 руб.

 [Оформить заказ](#)



Интернет-магазин масел и фил...

Волгоград

 **Shell Волгоград**
Интернет-магазин официального дистрибьютора
Масла, фильтры и автокосметика

[\(8442\)36-37-37](tel:(8442)36-37-37)

- [Подбор масел](#)
- [Каталог](#)
- [Оплата](#)
- [Доставка](#)
- [Гарантии](#)
- [Скидки и акции](#)
- [Контакты](#)
- [Персональный раздел](#)

[Полная версия сайта](#)

Главная Поиск Корзина

Shell Transmission MB SAE 75w-90 + очень длинное название Объем: 1 л	10500 Р	<input type="text" value="1"/>	
Shell Winter Screenwash	950 Р	<input type="text" value="1"/>	
Итого: 12800 Р		Пересчитать	Оформить заказ

 При замене масла, всегда необходимо менять масляный фильтр. Мы предлагаем широкий выбор качественных фильтров MANN для широкого круга марок и моделей





intervolga_ru

Волшебство

Сервис подбора товара для клиента

Подбор масел

Подбор фильтров

Тип транспорта

Марка

Модель

MANN FILTER

Подбор масел

Подбор фильтров

Тип транспорта

Производитель

Модельный ряд

Тип модели

легковые

грузовые

внедорожные

ALFA ROMEO

Выберите модельный ряд

Выберите тип модели



intervolga_ru

Факты о shell-volgograd.ru

- База подбора по маслам содержит ~70 000 марок/моделей/модификаций техники
- База подбора по фильтрам содержит ~30 000 марок/моделей/модификаций техники
- Разработка сайта заняла 7 месяцев на основные задачи и 3 на дополнительные
- Сайт, вероятно, будет тиражироваться на всех дилеров Shell в РФ. Уже работаем с Хабаровском



intervolga_ru

ИД лиф та за каз	Название задачи	Начало	Окончание	Длительность	Год																																							
					июл 2012				авг 2012				сен 2012				окт 2012				ноя 2012				дек 2012				янв 2013				фев 2013				мар 2013				апр 2013			
					1.7	8.7	15.7	22.7	29.7	5.8	12.8	19.8	26.8	2.9	9.9	16.9	23.9	30.9	7.10	14.10	21.10	28.10	4.11	11.11	18.11	25.11	2.12	9.12	16.12	23.12	30.12	6.1	13.1	20.1	27.1	3.2	10.2	17.2	24.2	3.3	10.3	17.3	24.3	31.3
1	Обсуждение и договор	06.07.2012	17.07.2012	8д																																								
2	Предварительное обсуждение	06.07.2012	06.07.2012	1д																																								
3	Коммерческое предложение	09.07.2012	10.07.2012	2д																																								
4	Составление договора	11.07.2012	11.07.2012	1д																																								
5	Согласование договора	12.07.2012	12.07.2012	1д																																								
6	Подписание договора	13.07.2012	13.07.2012	1д																																								
7	Предоплата 25%	16.07.2012	17.07.2012	2д																																								
8	Концепция и дизайн главной страницы	18.07.2012	17.09.2012	44д																																								
9	Написание концепции	18.07.2012	30.07.2012	9д																																								
10	Формирование замечаний к концепции	31.07.2012	01.08.2012	2д																																								
11	Исправление замечаний к концепции	02.08.2012	06.08.2012	3д																																								
12	Согласование и подписание концепции	07.08.2012	09.08.2012	3д																																								
13	Рисование дизайна главной страницы	10.08.2012	30.08.2012	15д																																								
14	Формирование замечаний №1 к дизайну главной страницы	31.08.2012	03.09.2012	2д																																								
15	Исправление замечаний №1 к дизайну главной страницы	04.09.2012	06.09.2012	3д																																								
16	Формирование замечаний №2 к дизайну главной страницы	07.09.2012	10.09.2012	2д																																								
17	Исправление замечаний №2 к дизайну главной страницы	11.09.2012	13.09.2012	3д																																								
18	Подписание дизайна главной страницы и оплата 25%	14.09.2012	17.09.2012	2д																																								
19	Проектирование	18.09.2012	07.11.2012	37д																																								
20	Макетирование основных внутренних страниц	18.09.2012	15.10.2012	20д																																								
21	Описание логики работы основных внутренних страниц	16.10.2012	25.10.2012	8д																																								
22	Формирование замечаний к техническому заданию	26.10.2012	31.10.2012	4д																																								
23	Исправление замечаний к техническому заданию	01.11.2012	06.11.2012	4д																																								
24	Подписание технического задания и оплата 25%	07.11.2012	07.11.2012	1д																																								
25	Производство	08.11.2012	31.01.2013	61д																																								
26	Рисование внутренних страниц по макетам из ТЗ	08.11.2012	28.11.2012	15д																																								
27	Утверждение дизайна внутренних страниц	29.11.2012	03.12.2012	3д																																								
28	Верстка внутренних страниц	04.12.2012	24.12.2012	15д																																								
29	Программирование сайта	25.12.2012	28.01.2013	25д																																								
30	Тестирование	29.01.2013	31.01.2013	3д																																								
31	Внедрение	01.02.2013	28.02.2013	20д																																								
32	Написание инструкции	01.02.2013	05.02.2013	3д																																								
33	Размещение контента, полученного на этапе проектирования	06.02.2013	06.02.2013	1д																																								
34	Передача инструкции и доступа к сайту	07.02.2013	07.02.2013	1д																																								
35	Формирование замечаний к сайту	08.02.2013	14.02.2013	5д																																								
36	Исправление замечаний к сайту	15.02.2013	25.02.2013	7д																																								
37	Подписание акта выполненных работ	26.02.2013	26.02.2013	1д																																								
38	Оплата 50% стоимости по договору	27.02.2013	28.02.2013	2д																																								

Спасибо!



intervolga_ru
