

Spis treści

WSTĘP	9
TYDZIEŃ 1. PLANOWANIE	13
DZIEŃ 1. PRZYGOTUJ SIĘ NA TO, CO CIĘ CZEKA	14
Ile czasu zajmuje prowadzenie sklepu internetowego?	16
Prowadzenie sklepu internetowego — czy da się to robić po godzinach?	19
Co trzeba wiedzieć i umieć, żeby prowadzić sklep internetowy?	19
Dzień 1. Podsumowanie	23
DZIEŃ 2. ZDEFINIUJ POTRZEBĘ I ZNAJDŹ POMYSŁ NA SKLEP	24
Jak znaleźć pomysł na sklep?	27
Dzień 2. Podsumowanie	38
DZIEŃ 3. SPRAWDŹ WYKONALNOŚĆ POMYSŁU	40
Czy dużo sklepów sprzedaje dokładnie to samo?	40
Czy są różne warianty, rozmiary tego, co będziesz sprzedawać?	41
Czy pojedynczy produkt jest drogi?	42
Czy jest duża marża na produktach w tej branży?	43
Czy produkty, które będziesz sprzedawać, mają duże gabaryty?	43
Czy jest termin przydatności do spożycia, czy produkt może się przeterminować?	43
Czy produkt jest sezonowy i jest ryzyko, że za chwilę nie będzie na niego popytu?	44
Czy Twój asortyment jest ze szkła, czy jest podatny na uszkodzenia w transporcie?	44
Czy Twój asortyment jest podatny na zwroty?	44
Czy są nowe kolekcje, czy wTwojej branży co kilka miesięcy trzeba wymieniać asortyment?	45
Czy towar, który będziesz sprzedawać, jest powszechnie dostępny offline, łatwy do znalezienia w wielu sklepach?	46
Czy Twój pomysł wymaga posiadania jakichś licencji, atestów, pozwoleń, koncesji?	46
Dzień 3. Podsumowanie	47
DZIEŃ 4. SPRAWDŹ ATRAKCYJNOŚĆ POMYSŁU	48
Idealny klient	49

Idealny klient, czyli kto?	51
Badanie konkurencji	55
Badanie rynku	57
Dzień 4. Podsumowanie	63
DZIEŃ 5. POLICZ, CZY TO SIĘ OPŁACI	64
Koszty sklepu	64
Zysk z działalności	67
Przychody i sprzedaż	69
Dzień 5. Podsumowanie	72
DZIEŃ 6. ZNAJDŹ SWÓJ WYRÓŻNIK NA RYNKU	73
Co to jest nisza i jakiej niszy szukać?	73
Plusy i zagrożenia działania w niszy	75
Czym jest USP?	77
Jak znaleźć swoją USP?	78
Trzy obszary przewagi w biznesie	80
Dzień 6. Podsumowanie	83
DZIEŃ 7. ZDEFINIUJ CELE I USTAL DATĘ STARTU	84
TYDZIEŃ 1. PODSUMOWANIE	86
TYDZIEŃ 2.	
PRZYGOTOWUJEMY SKLEP	87
DZIEŃ 8. ZNAJDŹ TOWAR	88
Od kogo kupować towar do sklepu?	88
Jak wyglądają zakupy hurtowe?	89
Jak szukać dostawców?	91
Dropshipping, czyli jak sprzedawać, ale nie kupować	91
Dzień 8. Podsumowanie	93
DZIEŃ 9. WYBIERZ PLATFORMĘ SKLEPU	94
SaaS, czyli oprogramowanie w chmurze	95
Open source	96
Pozostałe rozwiązania	97
Jak podjąć decyzję?	98
Dzień 9. Podsumowanie	99
DZIEŃ 10. WYMYŚL NAZWĘ	100
Dzień 10. Podsumowanie	105
DZIEŃ 11. STWÓRZ IDENTYFIKACJĘ WIZUALNĄ	106
Dzień 11. Podsumowanie	109

DZIEŃ 12. SKONFIGURUJ PLATFORMĘ	110
Dzień 12. Podsumowanie	117
DZIEŃ 13. ZADBAJ O WAŻNE INTEGRACJE I WTYCZKI	118
Dzień 13. Podsumowanie	120
DZIEŃ 14. ZAŁÓŻ KONTA W MEDIACH SPOŁECZNOŚCIOWYCH	121
Dzień 14. Podsumowanie	122
TYDZIEŃ 2. PODSUMOWANIE	123

oprac. BPK