

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 w Twojej 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

TYDZIEŃ 3.**OSTATNIE SZLIFY** 125**DZIEŃ 15. PRZYGOTUJ ZDJĘCIA PRODUKTÓW** 126

Dzień 15. Podsumowanie 129

DZIEŃ 16. PRZYGOTUJ OPISY PRODUKTÓW 130

Co to jest język korzyści? 131

Co to jest SEO i co warto wiedzieć o optymalizacji, pisząc opisy? 133

Co jeszcze poza opisem możesz umieścić na stronie produktu? 135

Dzień 16. Podsumowanie 136

DZIEŃ 17. PRZYGOTUJ TEKSTY NA STRONĘ 137

Dzień 17. Podsumowanie 140

DZIEŃ 18. PRZYGOTUJ REGULAMINY, RODO, BDO ITP. 141

RODO — czy to konieczne? 142

BDO — jeszcze jeden obowiązek dla właściciela sklepu 143

Dzień 18. Podsumowanie 144

DZIEŃ 19. OPRACUJ POLITYKĘ CENOWĄ 145

Koszty, które uwzględniam w cenie 146

Koszty, które warto mieć w pamięci, ustalając cenę 149

Wydatki, które pokrywam z zysku ze sprzedaży 152

Co jeszcze wziąć pod uwagę, ustalając politykę cenową? 154

Polityka udzielania rabatów 155

Dzień 19. Podsumowanie 156

DZIEŃ 20. PRZYGOTUJ SIĘ DO WYSYŁKI ZAMÓWIEŃ 157

Usługi logistyczne — czym to się je? 157

Samodzielna wysyłka — o czym warto wiedzieć? 160

Dzień 20. Podsumowanie 161

DZIEŃ 21. PRZEPROWADŹ TESTY PRZED STARTEM 163

Dzień 21. Podsumowanie 165

TYDZIEŃ 3. PODSUMOWANIE 166

TYDZIEŃ 4.**OBSŁUGA ZAMÓWIEŃ _____ 167****DZIEŃ 22. POZNAJ DOBRE PRAKTYKI OBSŁUGI KLIENTA _____ 168**

Dzień 22. Podsumowanie _____ 170

DZIEŃ 23. POZYSKAJ PIERWSZEGO KLIENTA _____ 171

Źródła wizyt w sklepie _____ 171

Od czego zacząć promowanie sklepu? _____ 179

Dzień 23. Podsumowanie _____ 180

DZIEŃ 24. ZWIĘKSZ WARTOŚĆ KOSZYKA _____ 182

Dzień 24. Podsumowanie _____ 186

DZIEŃ 25. ZBIERAJ OPINIE OD KLIENTÓW _____ 187

Dzień 25. Podsumowanie _____ 189

DZIEŃ 26. ZAŁÓŻ NEWSLETTER I ZBIERAJ ADRESY E-MAIL _____ 190

Dzień 26. Podsumowanie _____ 193

DZIEŃ 27. WPROWADŹ REMARKETING _____ 195

Dzień 27. Podsumowanie _____ 197

DZIEŃ 28. ANALIZUJ DANE _____ 198

Dzień 28. Podsumowanie _____ 200

TYDZIEŃ 4. PODSUMOWANIE _____ 201**TYDZIEŃ 5.****ROZWÓJ SKLEPU _____ 203****DZIEŃ 29. ZACZNIJ GROMADZIĆ INFORMACJE O PROBLEMACH _____ 204**

Dzień 29. Podsumowanie _____ 207

DZIEŃ 30. ZAPLANUJ DZIAŁANIA NA NAJBLIŻSZY ROK _____ 208

Dzień 30. Podsumowanie _____ 210

EPILOG _____ 211**DODATEK. 30 PYTAŃ, JAKIE TRZEBA SOBIE ZADAĆ,
ZANIM OTWÓRZYSZ SKLEP _____ 215****BIBLIOGRAFIA _____ 219**