

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА В ИНТЕРНЕТЕ

10 ОШИБОК, КОТОРЫЕ СОВЕРШАЮТ 95% ВЛАДЕЛЬЦЕВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ПРИ СОЗДАНИИ СВОЕГО САЙТА



КАК НЕ СОВЕРШИТЬ 10 ОСНОВНЫХ ОШИБОК И
СЭКОНОМИТЬ ДО 80% БЮДЖЕТА
НА СОЗДАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТА

СЕРГЕЙ КОВАЛЕВ

Сергей Ковалев

**Развитие бизнеса в Интернете.
10 ошибок, которые совершают
95% владельцев малого и среднего
бизнеса при создании своего сайта**

«Издательские решения»

Ковалев С. В.

Развитие бизнеса в Интернете. 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта / С. В. Ковалев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-04-005929-4

По моему опыту, большинство ошибок при заказе сайта или его продвижения одинаковые. В книге описаны самые распространенные ошибки, которые допускают владельцы малого и среднего бизнеса при первичной разработке своего сайта. Данные ошибки ведут не только к удорожанию проекта по созданию сайта, но и к дальнейшим ошибкам в продвижении или даже потере сайта.

ISBN 978-5-04-005929-4

© Ковалев С. В.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Проблемы и их решения	8
Личные активные продажи	9
Создание сайта	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Развитие бизнеса в Интернете 10 ошибок, которые совершают 95% владельцев малого и среднего бизнеса при создании своего сайта Сергей Владимирович Ковалев

© Сергей Владимирович Ковалев, 2016

© Виталий Левин, дизайн обложки, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Книга создана для владельцев малого бизнеса, которые хотят сэкономить десятки/сотни тысяч рублей в месяц на развитии бизнеса в интернете.

Интернет развивается быстрыми темпами, сегодня практически любой товар можно купить через интернет. Уже многие компании и предприятия имеют сайты во Всемирной сети.

Но **«не все сайты одинаково полезны»**. Большинство сайтов довольствуются очень маленьким потоком посетителей. А что самое главное, такие сайты практически не приносят доход. Тогда зачем нужен такой сайт?

Если вы все же хотите иметь продажи из интернета, вам нужно развивать свой сайт, но на пути развития сайта существует огромное множество проблем и подводных камней, которые не только будут отнимать у вас деньги на их решение, но также потребуют большое количество времени и сил на их устранение.

Книга написана для того, чтобы владельцы малого бизнеса смогли избежать большинства проблем и не совершать большого количества ошибок, которые совершают остальные 95% бизнесменов.

Какие преимущества получают прочитавшие эту книгу?

Узнаете о проблемах, которые ждут вас на пути от создания до получения систематических продаж с сайта.

Сможете избежать этих проблем, как говорится, «предупрежден – значит вооружен».

Узнаете, как решить уже возникшие в бизнесе проблемы, какие ошибки совершают 95% владельцев малого бизнеса, как попасть в 5% успешно стартующих бизнесов в интернете.

Здравствуйте, меня зовут Сергей Ковалев.



Сергей Ковалев – автор книги

Я являюсь экспертом в области интернет-маркетинга и SEO-продвижения сайтов.

Занимаюсь увеличением продаж компаний в интернете и продвижением сайтов уже несколько лет. Более подробно обо мне, моих клиентах, достижениях, сертификатах и отзывах вы можете прочитать на моем сайте «[битая ссылка] про Интернет-Маркетинг» [битая ссылка] <http://pro-internetmarketing.ru>.

Помимо продвижения бизнеса в интернете занимаюсь инвестированием, являюсь автором статей в газетах, журналах и на бизнес-порталах. Имею различные сертификаты. Провел несколько лекций в Кубанском государственном университете по интернет-маркетингу. Был одним из организаторов волонтерского движения в Краснодаре «Краснодар: экологические субботники».

Проблемы и их решения

С какими проблемами сталкивается большинство владельцев бизнеса при продвижении своих услуг и товаров в интернете и как этих проблем избежать?

В интернет-бизнесе и бизнесе в реале есть много общего, но есть и множество отличий, знание которых поможет сэкономить владельцам небольшого и среднего бизнеса несколько десятков или сотен тысяч рублей в месяц.

Итак, что же вам нужно сделать, чтобы избежать проблем? Какие действия уберегут вас от потери денег, времени и напрасной траты сил? Далее я приведу основные проблемы и способы их решения. Также упомяну несколько фишек, знание которых поможет вам еще больше.

Личные активные продажи



Продажи это не легкое дело

Надоело продавать

Продажи отнимают много сил. Особенно эмоциональных. Многие профессиональные «продажники» вам это подтвердят. Если вы, как руководитель, занимаетесь продажами и поиском новых клиентов, то я вам сочувствую.

Многие владельцы бизнеса сами занимаются продажами, потому что у них нет возможности нанять дорогого и толкового менеджера по продажам, который будет с таким же рвением, как у владельца бизнеса, совершать продажи. А те, что есть, обычно работают плохо.

Продажи – это очень некомфортная для многих деятельность. Иногда проще довольствоваться малым потоком клиентов, чем активно продавать свои товары или услуги. Многие руководители бросают свой бизнес из-за того, что приходится заниматься продажами.

Мне самому было очень тяжело заставить себя сделать «обзвон» или «обход» потенциальных клиентов, а когда нужно было предложить свои бизнес-услуги, меня как будто бросало в жар и внутри все дрожало. Казалось, что лучше развернуться и уйти, чем предложить свои услуги.

Что делать, когда надоело продавать

Создание сайта – это один из способов выстраивания автоматизированной системы привлечения клиентов и продаж через интернет.

Если вам надоели активные продажи, один из действенных способов – это создание интернет-сайта компании. Одним из плюсов такого решения является возможность настроить автоматические системы привлечения клиентов, которые часто обходятся дешевле традиционных способов привлечения клиентов в реальный магазин. Но самым основным преимуществом является то, что люди все больше начинают искать товары и услуги в интернете.

Большинство владельцев бизнеса уже на старте принимают решение о создании своего сайта. Если же у вашего бизнеса нет своего сайта, то стоит хорошенько подумать о том, чтобы его создать.

Создание сайта



Подход к созданию сайта должен быть системным

Проблемы при создании сайта

Не важно, есть у вас уже свой бизнес в реале или вы только хотите его создать. Если вы решили позиционировать свою компанию в интернете, вы столкнетесь с такой проблемой, как создание сайта. Если же вы еще не сталкивались с такой задачей, то вас ждет очень большая работа.

Чтобы создать свой сайт, вам придется или разбираться со всем самому, или поручить это дело другому человеку. Хорошо, если есть знакомый хороший программист, но если такого нет, вам придется доверить старт своего онлайн-бизнеса незнакомцу, который может оказаться мошенником или просто непрофессионалом своего дела.

Когда я заказывал у тогда неизвестного мне программиста создание своего первого сайта, я очень волновался. Не исчезнет ли он с моими деньгами? Сделает ли он все качественно? Ведь я тогда не знал огромного множества нюансов при создании сайта. Не сделает ли он так, что мой бизнес принесет ему деньги, а я останусь ни с чем? Я не знал, какого программиста выбрать. Того, который выполняет заказ за 3000 рублей, или того, который делает это за 50 000.

Но если вы решите сами создавать свой сайт, вам тоже предстоит потратить очень много времени и сил на изучение множества материалов и внедрение всех знаний. И тогда задуманный вами бизнес превратится в ежедневную работу над сайтом.

Хотя создавая свой сайт самостоятельно, вы сэкономите деньги, сумеете избежать рисков и, возможно, сделаете это качественнее, чем некоторые программисты, вы потратите огромное количество сил и времени. Поэтому я считаю такой подход не самым удачным для старта бизнеса.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.