

Фалстарт: 10 грешки при стартирането, които да избягвате

Ако сте прочели предишните глави, вече имате солидна основа за стартирането на собствен онлайн бизнес. Но винаги е възможно да пропуснете нещо.

Затова подготвихме бърз чеклист, с който да проверите дали сте готови да продължите напред. Ако откриете, че допускате някоя от тези грешки, се върнете назад в книгата, за да опресните знанията си.

1. Нямаме какво ново да предложите

Успешните онлайн бизнеси най-често се делят на три типа:

- разрешават проблем, за който не е открито решение;
- предлагат по-добро или по-евтино решение на даден проблем;
- имат уникална идея и отличаващи се продукти.

Ако не попадате в нито една от изброените категории, може би е добре да преосмислите стратегията си. Върнете се на главите „Генерирайте и валидирайте бизнес идеите си“ и „Изговете своята уникална оферта (USP)“, за да си помогнете.

2. Имате нереалистични очаквания

Много хора мислят, че след като стартират своя онлайн магазин, бизнесът им ще потръгне с лекота и ще започне да печели за нула време. Скоро обаче се оказва, че не е точно така.

Сериозният бизнес изисква сериозно проучване, работа и отдаденост. Необходимо е време, за да развиете своя онлайн магазин. Оставете настрана мечтите за бързо забогатяване и обърнете внимание на важните елементи, които ще ви помогнат да изградите печеливша дългосрочна стратегия:

- изборът на продуктите, които ще предлагате;
- определянето на цените им;
- проучването на конкурентите ви;
- изготвянето на добра маркетинг и комуникационна стратегия.

3. Нямате ясен бизнес план

Бизнес планът описва накратко какъв е бизнесът ви и накъде се е запътил. Ако не можете да си отговорите на тези въпроси, задължително се върнете на Глава 5.

4. Не планирате добре разходите си

Началото винаги е трудно. През първите месеци в е-commerce не само ще учите нещо ново всеки ден – тогава ще срещнете и най-големите финансови изпитания.

Вероятно ще минат поне няколко месеца, преди да достигнете своя break-even point (моментът, в който вече продавате на печалба). За-

това трябва не само да имате атрактивни предложения, но и гостатъчно финансови средства.

Ето няколко полезни съвета в това отношение:

- Предвидете всички разходи: за набавяне на продуктите, платформа за онлайн търговия, счетоводство, склад и други. Имайте предвид, че е възможно да се появят и много неочаквани разходи (например повишаване на цени или необходимост от подобряване на продуктите ви).
- Преди да стартирате, препоръчваме да имате спестени средства поне за няколко месеца нормално функциониране на бизнеса ви (дори при сценарий, в който почти нямате продажби).
- Дори и да сте „all-in“ в своята идея, това не ви гарантира успех и финансова независимост. Бъдете отворени и за други възможности за приходи.
- Не забравяйте да предвидите разходи за реклама.
- Оптимизирайте първоначалните си разходи, като използвате модерни и безрискови инструменти и похвати като SaaS платформи и услуги, Dropshipping, софтуери за маркетинг автоматизации и др.

5. Направили сте грешен избор на e-commerce решение

Сайт, създаден от нулата, SaaS платформа или marketplace? Много стартиращи онлайн търговци са изправени пред тази дилема. Лесно е да откриете отговора ѝ: e-commerce решението, което изберете, трябва да е съобразено с продуктите, финансовите ви възможности и плана ви за развитие.

Ако имате нужда, върнете се на Глава 8, за да си припомните основните предимства и недостатъци на различните решения.

6. Пренебрегвате обратната връзка от клиентите си

Как да разберете дали сте полезни на клиентите си? Като наистина ги слушате. Много стартиращи онлайн бизнеси пренебрегват мненията на потребителите – а те са изключително важни в началото и ще ви помогнат да избегнете редица грешни решения.

Не забравяйте, че това е марафон, а не спринт. Не се стремете просто да генерирате бързи продажби, а мислете за всеки потребител като за потенциален дългосрочен клиент.

7. Продавате твърде много продукти

Понякога, ако продуктът им не се продава добре, онлайн търговците добавят още артикули с целта да привлекат повече клиенти. Това невинаги помага.

Да кажем, че развивате магазин за ръчно изработени чаши. Разполагате с 10 дизайна и никої от тях не се продава добре – затова решавате да разширите портфолиото си с още 30 продукта. По всяка вероятност резултатът ще е много излишен труд и никаква промяна в продажбите.

Друг недостатък на твърде многото продукти е по-голямата инвестиция – както от средства за набавяне или произвеждане на продуктите, така и от време за подготвянето на описания и снимки и качване в платформата.

Препоръчваме ви да стартирате с по-малко продуктово портфолио.

Тествайте как се представят първите ви продукти след обратната връзка от клиентите и оптимизирайте цените и кампаниите си. Чак след това можете да помислите за разширяване на портфолиото. Ще разгледаме в детайли това в трета част на книгата.

8. Не търсите помощ от никого

Голяма част от малките онлайн бизнеси се създават и поддържат от един човек. Впечатляващо е, че се опитвате да се справите съвсем сами с всичко, а и така можете да спестите много разходи. Но не трябва да го правите задълго.

Освен че може да доведе до бърнаут, има и други минуси. Ако сте затрупани с много задачи, няма как да мислите за най-важното – как да увеличите продажбите си и да развивате бизнеса си.

Потърсете начини да автоматизирате някои задачи или да получите помощ от приятел или freelancer за по-тривиалните дейности като въвеждане на данни за продукти, отговаряне на запитвания, преводи и други. А ако се сблъсквате с по-сериозни казуси, задължително се съветвайте с професионалисти – например за счетоводните и правните детайли.

9. Фокусирайте се върху дребни детайли

Като продължение на предишната грешка няма как да не споменем и тази. Не забравяйте, че времето е най-ценният ви ресурс – затова трябва да го организирате добре.

” Не забравяйте, че времето е най-ценният ви ресурс – затова трябва да го пестите.

Особено в началото не издребнявайте с неща като какъв точно цвят да е рамката на някой бутон или дали сте написали най-нестандартното съобщение за успешно завършена поръчка. Вложете енергията си, за да стартирате функционален онлайн магазин. Останалото можете да подобрявате в движение.

10. Разчитате на бързи решения и стратегии

Това, че дадена идея, продукт или кампания е сработила за някого, не означава, че ще е успешна и при вас. Да, съществуват някои доказани стратегии, които се използват от много онлайн търговци – но преди да ги реализирате, трябва да сте сигурни, че те са съобразени с вашата таргет аудитория, бизнес плана и възможностите ви.

Не допускайте да бъдете погведени от хора, които ще ви издадат „Тайната на успешния онлайн бизнес“ или ще ви кажат „Как да удвоите поръчките си за един ден“ – винаги бъдете скептични и при необходимост се съветвайте с професионалисти.