

Здравствуйте

Разрешите представить это коммерческое предложение на создание интернет-магазина.

Мы предлагаем как государственным предприятиям сферы торговли, владеющим стационарным магазином, и предприятиям, производящим собственную продукцию, так и индивидуальным предпринимателям создать интернет-магазин как дополнительный инструмент повышения продаж и информирования покупателей о производимых или продаваемых товарах.

Меня зовут Александр Макаров, и я в этом документе отвечу на вопросы:

- [Зачем](#) Вам нужен свой интернет магазин?
- Какие у него [преимущества](#)?
- И как [начать](#) с нами работу?

Устраивайтесь поудобнее и читайте, если возникнут вопросы – [спрашивайте!](#)

Зачем компании свой интернет-магазин?

Поддержание или создание имиджа

В настоящее время компания, имеющая интернет сайт, показывает себя с лучшей стороны: она следит за веяниями, старается предоставить информацию в полном и удобном виде для партнеров и покупателей.

Маркетинговые исследования

Запустив интернет сайт, предприятие может контролировать интерес покупателей к ее продукции путем различных маркетинговых исследований и опросов, что помогает предприятию в выборе стратегии для развития.

Продвижение своих товаров

С помощью интернет магазина предприятие производитель или продавец значительно расширяет свою область торговли. С помощью интернет-магазина возможно взаимодействовать с иностранными покупателями, находить деловых партнеров в других странах, информировать их о своих товарах и услугах.

Интернет магазин можно и нужно создавать на нескольких иностранных языках, если предприятие хочет выйти на зарубежный рынок.

Информирование покупателей и партнеров

С помощью интернет магазина предприятие информирует своих покупателей и деловых партнеров о предлагаемых товарах для продажи в максимально удобной для восприятия форме.

Содействие потенциальному покупателю

Многие покупатели, заходя на сайт, не знают, что будут покупать. Поэтому важно показать существующие товары и оказать в максимально полной форме помощь в выборе товара. Если покупателю предоставить полную и достоверную информацию о товаре, его покупка не заставит себя долго ждать, будет она осуществлена в Вашем стационарном магазине или с помощью интернет-магазина.

В чем основные преимущества интернет магазина и систем онлайн торговли?

Наглядность.

Все товары находятся на виду у покупателей, доступ к ним легок, с использованием интерактивных систем поиска фильтрация товаров становится удобной и быстрой.

Благодаря «прозрачной» иерархии товаров, покупатель легко ориентируется в выборе нужной ему категории товаров. Во многом этому помогает система помощи и информирования покупателей.

Информативность.

Информация о товаре может быть представлена в полной форме с использованием изображений или видеороликов.

Помимо этого возможно написание технических обзоров о товаре, статей по правилам пользования, введение раздела отзывов пользователей о товаре.

На таком сайте может быть размещена информация о гарантийном обслуживании и после гарантийной поддержке, ее условиях и сроках.

Интерактивность

В случае, если покупатель захочет узнать информацию о приобретаемом товаре, он может тут же не выходя с сайта связаться с консультантом в чате и получить профессиональную консультацию.

Удобство управления ассортиментом товара

С использованием системы управления товаром легко осуществляется изменение, добавление, фильтрация товаров.

Возможности системы:

- Ручное добавление товара
- Автоматический импорт товара в систему (из 1С, Excel и прочих систем)
- Автоматическое обновление ассортимента на основании данных из торговых систем предприятия
- Применение сканирующих терминалов ускоряет процесс добавления товара или идентификации товара
- Просмотр статусов заказов, оплат, счет фактур
- Уведомление покупателей об изменении статуса их заказа
- Извещение администратора магазина о недостатке товара на складе, новых заказах и прочих системных событиях.
- Инвентаризация товара и сравнение остатков за отчетный период.
- Написание дополнительного функционала под Ваши потребности и нужд

Вообще возможностей системы действительно очень много.

Мерчендайзинг или продвижение товара

В интернет магазине очень эффективно работает система продвижение товара и стимулирование продаж конкретного товара.

Для этого есть несколько методов:

- Выделение товаров в группу специальных предложений, которые отображаются на всех страницах сайта.
- Указание скидок для товара
- Использование комбинации букв (промо-код), введя которую при заказе, можно получить скидку на товар
- Введение секции «С данным товаром также покупают» в информации о товаре
- «Товар в подарок» - при заказе товара можно выбирать в зависимости от суммы заказа подарок из заранее подготовленных товаров.
- «Подарочные сертификаты» - возможность заказать заранее сертификат на определенную сумму, с помощью которого другой покупатель может бесплатно приобрести себе товары.

Удобство оплаты и доставки

Покупатель может заказать доставку и оплатить товар прямо на сайте и ждать, когда ему привезут его покупку, попивая горячий кофе, сидя дома на диване вместо похода в магазин.

Расчет за покупку может осуществляться:

- Наличными при доставке товара лично покупателю. В таком случае покупателю выдается чек о покупке
- Путем расчета по банковской пластиковой карте
- Путем отсылки товара по почте и расчета за товар в почтовом отделении
- Путем расчета электронными деньгами
- Для юридических лиц - путем выписки счет-фактур на оплату товаров

Писать о возможностях интернет магазина и онлайн торговли можно бесконечно, потому что эти возможности действительно безграничны.

[Спешите](#) их воплотить в своем бизнесе!

Как начать работу с нами?

Для начала работы с нами свяжитесь с нами по контактам [ниже](#). Также Вы можете написать нам письмо с краткой информацией о том, что Вам необходимо.

Перед началом работы с каждым клиентом заключается договор, где прописываются все условия. Мы предоставляем полный набор документов для Вашей бухгалтерии. На все наши программные продукты распространяется:

- Бессрочная бесплатная гарантия
- Бесплатные устные консультации
- Скидки на дальнейшее развитие проекта

В основном мы работаем **без предоплаты**, однако Вы можете оплатить часть работ (обычно 30%) по договору заранее.

Будьте уверены, вместе с нами Вы получите программный продукт, продающий ваши услуги или товары.

Вы хотите большей прибыли? Тогда Вам с нами по пути!

Контакты

Обращайтесь, задавайте Ваши вопросы. Я буду искренне рад Вам помочь!

647-05-75 (Велком)

273-26-96 (МТС)

998-25-00 (Life)

info@makarovsoft.com