

7 ошибок при запуске интернет-магазина для торговли шинами и дисками

Дмитрий Юзепчук

Исполнительный директор
Компания Аспро



О компании

Аспро – топовый разработчик готовых решений
на 1С-Битрикс: Маркетплейс в 2014-2018 гг.

Интернет-магазины - Корпоративные сайты - Отраслевые решения



12 000+ сайтов

уже используют
решения Аспро



15 стран

Европы, СНГ
и Азии



12 лет

на рынке веб-
разработки



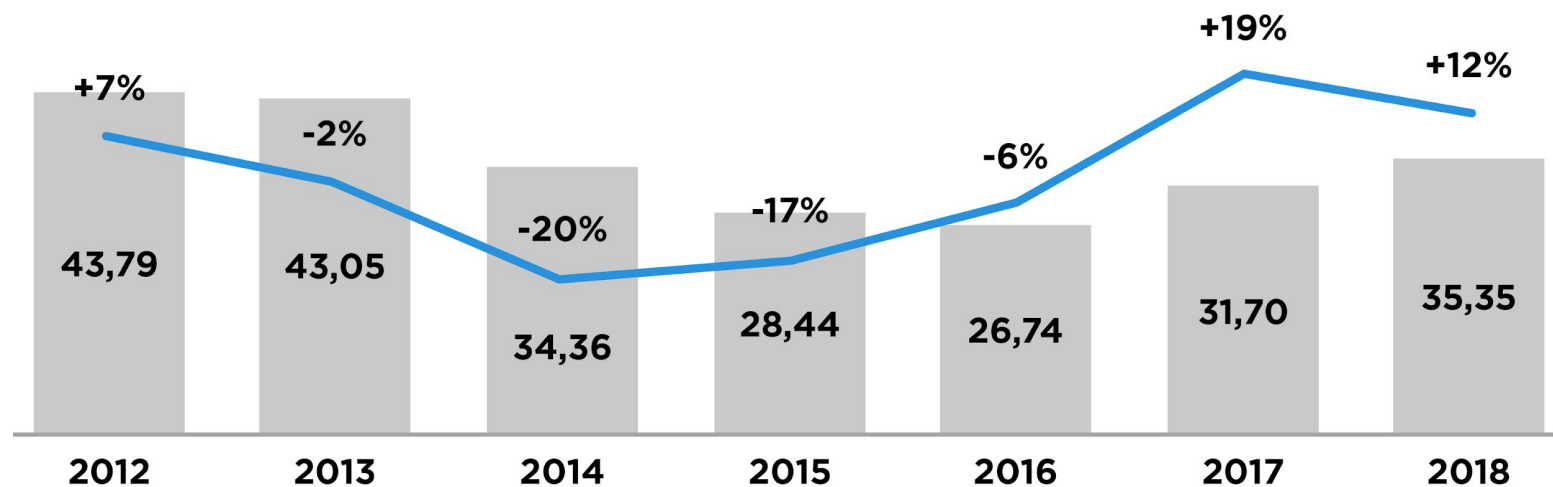
34 000+

обращений пользователей
за год

Обзор рынка шин и дисков

- Мы также лидеры среди готовых решений для торговли шинами и дисками.
- Первое решение Аспро: Шины и диски — стало топовым.
- Его установили **более 300 раз**. Многие сайты до сих пор работают на нем.
- Начиная с прошлого года динамика российского шинного рынка имеет позитивный тренд.





Российский рынок легковых шин, млн. шт.

Большинство покупок приходится на онлайн-продажи

2010 год

2018 год



1. Изобретать велосипед

- Индивидуальная разработка бессмысленна. Продажа шин и дисков – стандартизированный бизнес.
- 3 основные товарные группы, которые потребуют доработки: шины, диски и АКБ.
- Типовое решение учитывает эти особенности.



1. Изобретать велосипед

- Профессиональный подбор товаров по параметрам и по автомобилю.
- Загрузка базы данных подбора по автомобилю доступна в 1 клик – МаркетМиксер.
- На начальном этапе важнее быстро запуститься.



МАРКЕТ
МИКСЕР

2. Все делать руками

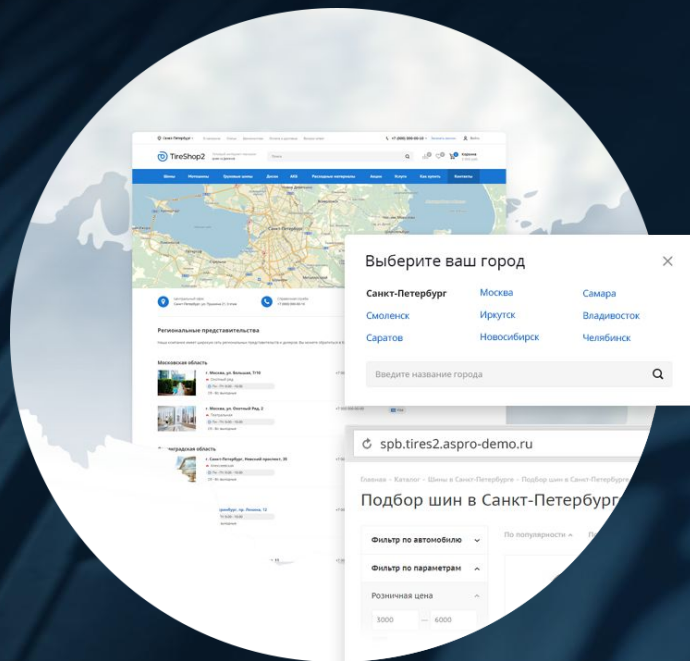
- Большой поток данных – средний каталог от 40 000 до 80 000 позиций.
- Шины и диски в одном регионе не продаются. География распространения минимум 5-10 регионов. Запускать отдельный интернет-магазин на каждый город не выгодно.
- Учитывая эти факторы – астрономический объем работы для продвижения.
- В готовом решении Аспро: Шины и диски 2.0 созданы инструменты для работы с большими объемами данных.



Инструмент 1

Мультирегиональность — встроена в решение

- Продавайте товары в нескольких регионах и без больших бюджетов и доработок.
- Показывайте разные контакты, цены, акции, остатки по складам и описания посетителям из разных городов.
- Возможности для SEO-продвижения.



Инструмент 2

Автоматическая генерация **robots.txt** и **sitemap.xml** для каждого региона

- Сокращайте ресурсы на продвижение сайта в нескольких городах.
- Главная цель – уйти от ручной работы.

Ваш город Санкт-Петербург?

Да, всё верно

Выбрать другой



Инструмент 3

Интеграция с 1С

- Учтены все особенности каталога шин и дисков.
- Удобная система настройки соответствия выводимых свойств со свойствами, загруженными из 1С.
- Без дополнительных затрат на доработки!



3. Неправильно заполнить каталог

- В шинном интернет-магазине должна быть удобная структура каталога товаров:
Раздел → Бренд → Модель → Типоразмер.
- Фильтры на главной страницы для быстрого поиска.
- Используйте быстрое заполнение каталога:
картинки для отдельных типоразмеров
появятся сами из модели.
- Максимально наполните каталог нужной и продающей информацией.



4. Не работать на доверие

- Шины оффлайн никто не покупает.
- Шинные сайты похожи – покупают у тех, кому доверяют.
- Соблюдайте закон. ФЗ-152 и ФЗ-54 распространяются на все интернет-магазины.
- Позаботьтесь о честном ведении бизнеса – лояльность клиентов повысится.



5. Не совершенствовать клиентский сервис

- Чтобы быть лидером в торговле – дожимайте клиента сервисом.
- Показывайте подробную информацию на карте о каждом магазине и точке хранения. Ближайшую точку должны легко найти по типу: хранение, магазин, пункт шиномонтажа и пункт выдачи.
- Заполните контентные разделы: опишите историю успеха, выложите сертификаты и отзывы клиентов, чтобы мотивировать пользователя на покупку.



6. Избегать комфортного оформления заказа

- При покупке комплекта шин и дисков клиент столкнется с рядом сложностей.
- Сделайте все за клиента. Один раз уточните все параметры заказа и помогите оформить заказ.
- Удивите дополнительным сервисом. По статистике 80% покупателей предпочитают переобуваться там же, где совершили покупку.
- Предложите клиенту шиномонтаж в подарок. Если все сделаете правильно – сможете продать хранение.



7. Не учитывать требования к серверу

- Интернет-магазин для шин и дисков потребует много ресурсов.
- Выберите надежный сервер с огромными ресурсами, без ограничений, уже настроенный под 1С-Битрикс.
- Рекомендуем наших партнеров – RedDock и виртуальный сервер для 1С-Битрикс RED.Site. Разработан для нагруженных интернет-магазинов, работающих на 1С-Битрикс.



Свой опыт

- Шинники ориентированы на мужскую аудиторию. Увеличивайте уровень сервиса для каждого клиента, чтобы охватить женскую аудиторию.
- Интегрируйте сайт с CRM, чтобы всегда быть на связи.
- Повышайте эффективность работы команды.
- Подключите открытые линии, чат.
- Контролируйте все каналы коммуникаций с клиентами.
- Слушайте отзывы клиентов и постоянно развивайтесь.
- Работайте с персоналом, главное вежливость и качество обслуживания.



Хотите узнать больше?

Добро пожаловать в наш блог на aspro.ru

Пишем о полезных фишках для владельцев интернет-магазинов, облегчаем вход на рынок и помогаем обходить подводные камни.



vk.com/aspro74



facebook.com/aspro74



instagram.com/aspro_ru