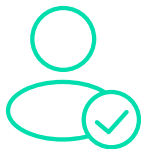


КРАТКАЯ ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ ЗАПУСКА МАГАЗИНА НА SHOPIFY В РАБОТУ:



Зарегистрируйте магазин и уникальное имя (myshopify.com).



Выберите нишу и товар - свое производство или дропшипинг через бесплатное приложение Oberlo. В оценке аудитории поможет Facebook Insights, в выборе товаров – ecomhunt.com. Если дропшипинг - выбор поставщиков товара с AliExpress с хорошим рейтингом (4.8+) и не менее 2 годами работы на рынке.



Выберите тему магазина среди бесплатных и платных. Каждая тема имеет свои плюсы или особенности: themes.shopify.com.



Добавьте товары через приложение Oberlo, импортируйте из другого магазина (например Etsy) или добавьте вручную.



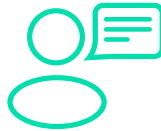
Создайте коллекции и распределите товары по ним.



Добавьте отзывы через приложения (Loox, Stamped.io) или вручную.



Подключите платное доменное имя сайта. Например, через www.imena.ua. Почту к домену можно получить бесплатно на www.zoho.com.



На странице About Us **расскажите о себе и своем бизнесе**, основную идею своего магазина.



Опубликуйте все Policies, Legal Pages - Shipment Policy, Refund Policy, User Agreement etc. Их можно создать через Settings->Legal.



Откройте магазин для покупателей, отключите вход с паролем для обычных посетителей для просмотра магазина.



Выберите правильную валюту – лучше если это будет доллар США.



Настройте платежную систему – интеграция с платежным шлюзом Western Bid или PayPal. Для регистрации в Western Bid - westernbid.com/connecttoshopify.



Правильно укажите стоимость пересылки. Стоимость рассчитывается в личном кабинете Western Bid по калькулятору пересылки, по общей сумме заказа или по весу вашего товара в упаковке.



Проверьте отсутствие на всех страницах «битых» ссылок и незаполненных секций с «рыбой» - например, латинским текстом lorem ipsum или «заглушками» под картинки.



Добавьте способы связи с вами, и не только через форму обратной связи, но и по другим каналам – например, через бизнес страницу в Facebook, или через любой мессенджер (Skype, Viber, WhatsApp, Telegram).



Магазин готов, осталось привести на него трафик. Сделать это можно разными способами. Один из самых простых – настроить рекламную кампанию на один из листингов через бизнес аккаунт Facebook. После первых посетителей вы получите и первые продажи!

Подробнее о подключении платежного шлюза и организации доставки ваших товаров вы можете узнать на сайте westernbid.com.