



Міністерство
цифрової трансформації
України



Бізнес

Інтернет-прорив

як зробити свою справу прибутковою

evo



Зміст

Як почати продавати онлайн. Микита Артемчук	3
Як створити бізнес на продажі авторських товарів в інтернеті. Ольга Костюк	5
Сфера послуг: як заробити та знайти постійних клієнтів. Катерина Дергай	7
Як обрати постачальників та побудувати з ними міцні стосунки. Анастасія Шиденко	9
Очікування інтернет-покупців від підприємців у нинішніх реаліях. Аліна Бокова	12
Як уникнути поширених помилок, продаючи одразу на кількох маркетплейсах. Олександр Бондаренко	14
Як бізнесу почати продавати державі та комерційним компаніям. Наталія Ковальова	17
Перші кроки в тендерах: поради початківцям. Євген Єременко	19
Що бізнес може вигідно купити чи взяти в оренду у держави?. Артур Гребенников	21
Впровадження електронного документообігу в компанії. Костянтин Юрченко	23
Цифрові інструменти, що дозволяють бізнесу економити. Антон Скоков	25

Як почати продавати онлайн

Микита Артемчук



Про спікера

Микита, кандидат політичних наук, 3 роки керував командою розробки в Prom.ua. З 2018 року обіймає посаду директора департаменту розвитку продукту для підприємців Prom.ua

Про що цей вебінар?

Ви дізнаєтесь про навички та інструменти, які необхідні для того, щоб розпочати онлайн-бізнес.

Після вебінару ви

- розбереться у тому, як вибрати нішу для власної справи та канал продажу
- зрозумієте, чи потрібна онлайн-магазину бізнес-модель та які взагалі бувають
- знатимете, як вибрати нішу для онлайн-продажів, якщо немає власних товарів
- опануєте навички, які треба мати для онлайн-продажів

Цитати з вебінару

«У 2019 році ринок онлайну ми оцінювали у 76 млрд гривень. Це сума всіх товарів та послуг, проданих через інтернет. Показник регулярно росте з року в рік»

«Кожна десята гривня у повсякденному житті, у повсякденних витратах українців витрачається в інтернеті на товари та послуги»

«Онлайн – це легко»

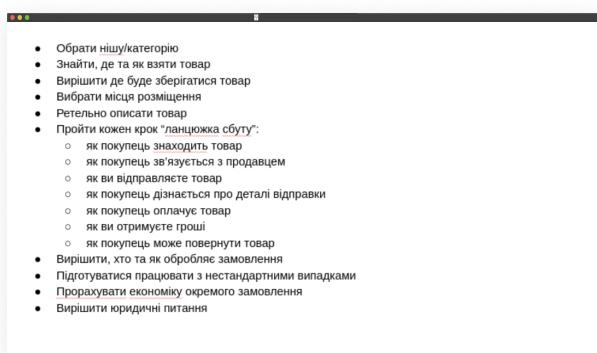
«Щоб будувати довіру в компанії, треба навчати людей, що люди – різні і до них треба мати підхід»

Дієві інструменти

Виберіть для себе найбільш зручний канал онлайн-продажів.

Крокуйте по чек-листу

він допоможе вам структурно та системно підійти до відкриття бізнесу та не забути про важливі кроки.



Додаткові матеріали



[Збережений ефір](#)



[Презентація спікера](#)



[Чек-лист для відкриття онлайн бізнесу](#)

Як створити бізнес на продажі авторських товарів в інтернеті

Ольга Костюк

Про спікера

Ольга працює у Crafta.ua з 2016 року – з самого старту проекту, спочатку була маркетологом і вже другий рік очолює майданчик авторських товарів. Вона любить створювати гарні речі своїми руками та захоплюється авторською керамікою.

Про що цей вебінар?

Про особливості продажу хендмейду в інтернеті, тренди та секрети бізнесу на авторських товарах.

Після вебінару ви

- дізнаєтесь, як почати продавати свої вироби онлайн
- розберетеся, які сайти підходять для продажу авторських товарів, які в них переваги та недоліки
- зрозумієте, як знаходити тренди, та як вони впливають на кількість замовлень
- дізнаєтесь про особливості продажів авторських товарів в інтернеті

Цитати з вебінару

“За останні кілька років українці змінили своє ставлення до авторських товарів: раніше про хендмейд згадували коли потрібні були сувеніри, то тепер все частіше купують практичні речі від українських майстрів. Наприклад, сумки та прикраси, товари для дому, дитячі іграшки”

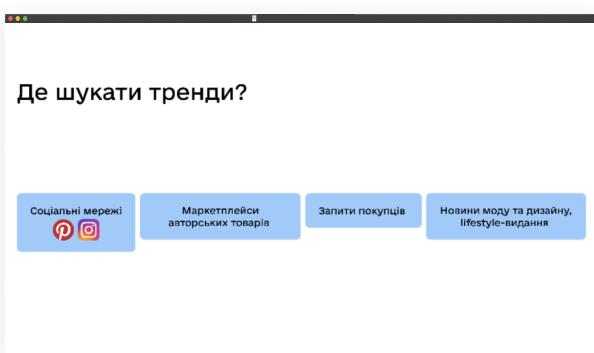
“Важливо продумати асортимент так, щоб у ньому були товари для різних сезонів. Наприклад, якщо ви будете продавати в'язані шапки та шарфи з осені до весни, то влітку ви можете створювати товари для інтер'єру: в'язані пуфи, пледи, кошики для зберігання, іграшки тощо”

“70% покупців вважають, що фото – це найважливіше у виборі авторських товарів. Тому майстрам потрібно ретельно обирати фон, освітлення та реквізит для фотографій”

“Продавці, що додали понад 20 товарів, отримають у 10 разів більш продажів ніж ті, що опублікували менш як 5 виробів”

Поради

Використовуйте всі можливості для продажу своїх виробів: різні соціальні мережі, власний сайт та спеціалізовані майданчики. Починати краще з українських майданчиків для продажу авторських товарів, а вже після отримання певного досвіду виходити на міжнародні ринки – і надалі комбінувати різні канали продажів.



Додаткові матеріали



[Відео](#)



[Презентація спікера](#)

Сфера послуг: як заробити та знайти постійних клієнтів

Катерина Дергай



Про спікера

Катерина спеціалізується на управлінні веб-проектами, понад 3 роки очолювала компанію із побудови маркетплейсів у сфері освіти. З кінця 2019 року є керівником проекту Kabanchik.ua.

Про що цей вебінар?

Ви дізнаєтесь, як у сфері послуг знайти постійних клієнтів, побудувати з ними правильну комунікацію та вийти на стабільний прибуток.

Після вебінару ви

- дізнаєтесь, які послуги найбільш затребувані, та скільки можна заробляти, виконуючи їх на Kabanchik.ua
- будете готові до успішного старту роботи на себе
- опануєте основні правила успішної комунікації з клієнтами

Цитати з вебінару

"До 20% всього ринку послуг – це послуги будівельних і ремонтних робіт"

"Зараз на ринку послуг не вистачає плиточників, майстрів по ремонту побутової техніки, швачок та доглядальниць, а категорії послуг з копірайтингу, клінінгу та кур'єрської доставки – перенасичені"

"Після виконання роботи обов'язково зв'яжіться з клієнтом для уточнення, чи задоволений він виконаною роботою. Зворотній зв'язок дуже важливий. Таким підходом ви продемонструєте, що вам не все одно, і це підвищить довіру до вас з боку клієнта. Наступного разу, коли клієнту знову знадобиться майстер, він вибере саме вас"

Поради

Щоб зацікавити клієнта, додайте в опис реальні фото і приклади своїх робіт. Розкажіть про них та детально опишіть свій досвід роботи.

Обов'язково додайте прайс-лист на свої послуги, інформацію про знижки та спеціальні пропозиції. Клієнтам завжди цікаво подивитися, як майстри виконували аналогічні завдання

Додаткові матеріали



[Відео](#)



[Презентація спікера](#)

Як обрати постачальників та побудувати з ними міцні стосунки

Анастасія Шиденко



Про спікера

За 5 років в Prom.ua Анастасія пройшла шлях від акаунт-менеджера до керівника. Останні 3 роки очолює відділ запуску бізнесу на Prom.ua, допомагаючи підприємцям виходити в онлайн.

Про що цей вебінар?

Для того, щоб бізнес справно працював, вам потрібно мати гарні стосунки не тільки з покупцями, але й з постачальниками товару. Саме про це йтиметься на вебінарі.

Після вебінару ви

- розрізнятимите типи постачальників
- дізнаєтесь, де та як їх шукати
- зрозумієте, як будувати з ними стосунки

Цитати з вебінару

«Ваші відносини з постачальниками – важлива складова в ваших відносинах з клієнтами!»]\`

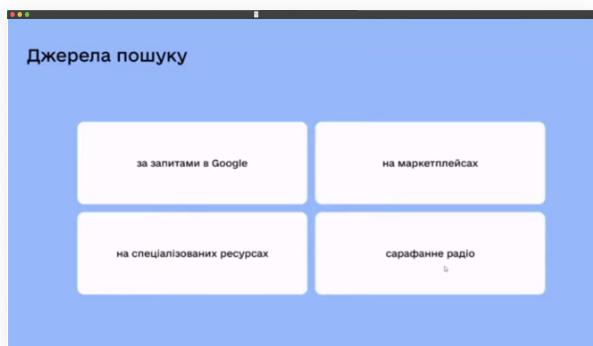
«Обов'язково зберіть “резервний лист” постачальників»

«Запитуйте у постачальників про особливі умови.
Особливі умови – це доп. момент вашої дотичності до постачальника»

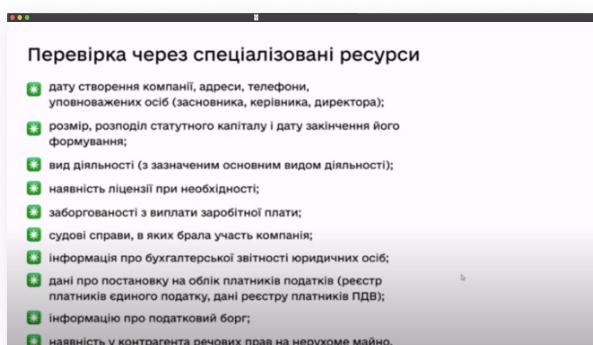
Дієві інструменти

Перед тим, як шукати постачальника, вирішіть для себе, яка співпраця є для вас зручною.

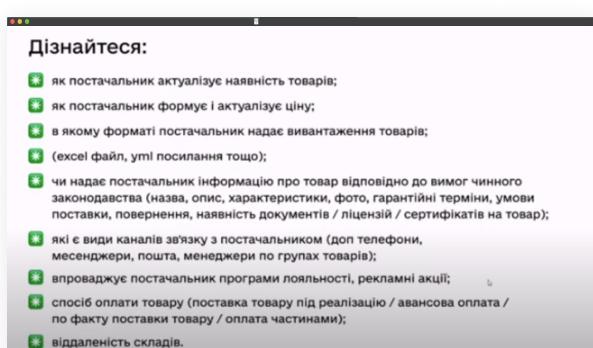
Знайдіть декілька постачальників по одному із запропонованих на вебінарі способів.



Перед тим, як телефонувати, перевірте про цих кандидатів такі параметри



Важливо, щоб у вас не було складнощів у роботі. Перед підписанням договору з постачальником



Диверсифікуйте ризики, домовляйтесь про особливі умови та дотримуйтесь бізнес-комунікацій.

Додаткові матеріали



[Збережений ефір](#)



[Презентація спікера](#)

Очікування інтернет-покупців від підприємців у нинішніх реаліях

Аліна Бокова



Про спікера

Аліна 4 роки очолювала відділ аналітики та досліджень для всіх проектів в EVO. З кінця 2019 року є керівником мерчантського маркетингу в Prom.ua.

Про що цей вебінар?

Головний клієнт онлайн-магазину – покупець. Проте він має суттєві відмінності від покупця звичайного магазину. На вебінарі розглянемо портрет українських покупців та їхню поведінку на ринку, розберемо, кому покупці все ж готові віддавати свої гроші

Після вебінару ви

- побачите споживчу поведінку українців у порівняння зі світовими трендами
- дізнаєтесь, що покупців дратує, а що – подобається
- зрозумієте, які у клієнтів очікування від магазинів та до сервісу у покупців

Цитати з вебінару

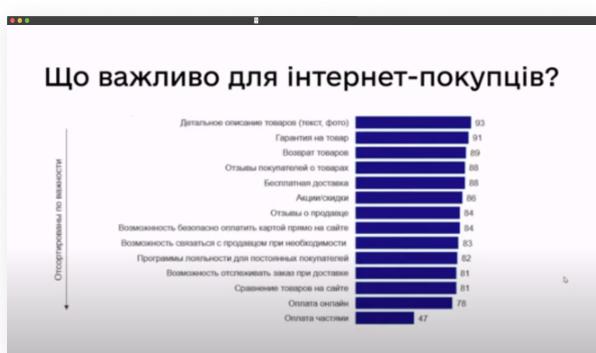
«Тепер більшість людей, які купують онлайн, роблять це з мобільного телефону. Вам потрібна мобільна версія сайту, за цим майбутнє»

«Зона росту в онлайні зараз дуже велика. Вибір споживача в бік онлайну буде лише збільшуватись»

«Вважається, що в інтернеті дешевше»

Дієві інструменти

Щоб надавати якісний сервіс та бути улюбленим магазином покупців, відштовхуйтесь від опитування, яке ми показали на вебінарі. Спробуйте зробити шлях клієнту максимально комфортним та простим. Перевірте, чи не робите ви раптом того, що дратує покупців найбільше?



Додаткові матеріали



[Збережений ефір](#)



[Презентація спікера](#)

Як уникнути поширеніх помилок, продаючи одразу на кількох маркетплейсах

Олександр Бондаренко



Про спікера

Олександр працює в EVO з 2016 року. 2 роки супроводжував ключових клієнтів на Prom.ua. З 2018 займається аналітикою і продуктом Bigl.ua

Про що цей вебінар?

Це вебінар буде корисний тим, хто готовий працювати з більшою кількістю клієнтів та шукає нові канали продажів. Спікер розповідає про типові помилки тих, хто продає одразу на кількох маркетплейсах та ділиться аналітикою.

Після вебінару ви

- зрозумієте, коли потрібно виходити на нові майданчики
- дізнаєтесь, як обрати свій другий маркетплейс
- розберете помилки, що заважають отримувати більше замовлень
- дізнаєтесь лайфхаки та кейси, як продавати більше

Цитати з вебінару

До зростання бізнесу потрібно ретельно готуватися: мати достатньо персоналу для виконання замовлень; автоматизувати сповіщення про статус замовлення, створення накладних на відправку; поставити собі чітку ціль (збільшення замовлень на %, або збільшення прибутку у 2 рази)"

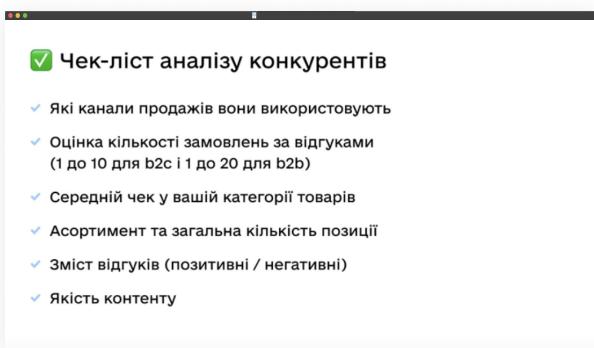
"Щоб обрати маркетплейс, на якому ви продаватимете, потрібно проаналізувати: чи є там товари потрібної категорії, трафік та канали його залучення на сайт, відгуки та репутація майданчика, власний досвід користування маркетплейсом"

“Правила маркетплейсів створені для того, щоб покупці були задоволені та поверталися на сайт. Тому їх варто дотримуватися”

“Не варто нехтувати додатковими можливостями, які надають маркетплейси своїм продавцям. Робіть знижки у дні розпродажів на майданчику, підключайте рекламу для товарів та додавайте якісний контент (назва, фото та опис товарів)”

Поради

Не варто очікувати тисячі замовлень на другий день роботи на новому маркетплейсі. Щоб розуміти можливості цього каналу продажів, варто оцінити конкурентів, що працюють з тією ж категорією товарів”.



Щоб ваш бізнес зростав стабільно, починати пошук ще одного маркетплейсу для продажу своїх товарів потрібно лише якщо: всі замовлення виконуєте у той самий день, можете підтримувати актуальність наявності та вартості товару на сайті, ви вже отримуєте максимум замовлень у наявних каналах продажів.

Додаткові матеріали



[Відео](#)



[Презентація спікера](#)

Як бізнесу почати продавати державі та комерційним компаніям

Наталія Ковальова



Про спікера

Наталія два роки була керівницею проекту комерційних торгов на майданчику Zakupki.Prom.ua. В даний момент Наталія обіймає посаду керівниці торговельного майданчика Zakupki.Prom.ua

Про що цей вебінар?

Ви дізнаєтесь про можливості ринку електронних закупівель та з чого починати компанії, яка хоче співпрацювати з державою та бізнесом.

Після вебінару ви

- дізнаєтесь, які "тендерні ризики" існують та як їм запобігти
- отримаєте чек-ліст для новачків у закупівлях
- зрозумієте, як бізнес може співпрацювати з бізнесом
- дізнаєтесь, що таке Prozorro Market та які можливості він надає бізнесу

Цитати з вебінару

“За останній рік кількість закупівель у системі Prozorro зросла у два рази”

“За нашою статистикою кожна четверта пропозиція є виграшною. Це значить, що в середньому, якщо постачальник подає пропозицію в чотири тендери, то він виграє в одному з них”

“Понад 50% тендерів комерційних компаній є безкоштовними для учасників. Крім того, це чудова можливість потренуватися”

Поради

Для початку обираєте невеликі закупівлі. Звісно контракти з шістю або більше нулями виглядають дуже привабливо. Але не поспішайте. Зазвичай, у таких закупівлях досить багато вимог та документації, тож новачкам, скоріш за все, буде складно зорієнтуватися. Тому на початку краще обирати для участі невеликі закупівлі. По-перше, до них легше готуватися, бо зазвичай вимог не дуже багато. По-друге, у разі програшу ви понесете мінімальні втрати, оскільки участь у подібних закупівлях стартує від 17 грн. І тільки після кількох впевнених перемог можете переходити до більших та дорожчих тендерів.

Додаткові матеріали



[Відео](#)



[Презентація спікера](#)

Перші кроки в тендерах: поради початківцям

Євген Єременко



Про спікера

Євген 8 років працює над створенням та розвитком різних проектів групи компаній EVO. Сьогодні Євген очолює проект комерційних закупівель майданчику Zakupki.Prom.ua

Про що цей вебінар?

Ви дізнаєтесь лайфхаки успішної участі у закупівлях та яких помилок слід уникати

Після вебінару ви

- навчитеся знаходити й обирати потрібні тендери
- зрозумієте, як готувати тендерну документацію, подавати пропозиції та брати участь в електронному аукціоні
- дізнаєтесь, чому стратегія участі важлива

Цитати з вебінару

“Перед тим, як брати участь у тендерах, проаналізуйте, чи реально ви зможете якісно надати послуги або поставити товар в необхідному обсязі”

“Не бійтесь ставити запитання замовнику, якщо чогось не розумієте у документації”

“Вчиться на помилках інших. Система Prozorro повністю відкрита, тобто ви можете зайди і подивитися будь-який тендер, побачити, як замовник обирає переможця, чому той чи інший постачальник був дискаваліфікований, тощо”

Поради

Ретельно готуйте документи до тендеру. Як правило, строк дії довідки або іншого документу, який потрібен для участі в тендері, обмежений. І якщо ви подали “прострочений”, то замовник, побачивши це, відхилить вашу пропозицію. Тому на початку підготовки до тендеру зробіть собі чек-лист і декілька разів перевірте, чи всі документи коректні та чи не вийшов строк їхньої дії. Можливо, якісь із них потрібно буде оновити, щоб не потрапити під дискваліфікацію.

Додаткові матеріали



[Відео](#)



[Презентація спікера](#)

Що бізнес може вигідно купити чи взяти в оренду у держави?

Артур Гребенников



Про спікера

Артур понад 18 років працює в сфері продажів (включаючи B2B та B2G напрями). Має досвід запуску нових брендів на українському ринку і, зокрема, електронних сервісів, таких як Аукціони.Prom

Про що цей вебінар?

Ви дізнаєтесь, що таке система електронних торгів Prozorro.Продажі, що бізнес може вигідно купити або взяти в оренду у держави та як це зробити

Після вебінару ви

- знатимете, як відбуваються прозорі електронні аукціони в системі Prozorro.Продажі, і що ваш бізнес може на них вигідно купити або взяти в оренду
- зрозумієте, з чого починати роботу в системі
- навчитеся відслідковувати цікаві лоти і, не виключено, одразу ж знайдете щось привабливе для себе
- дізнаєтесь про тренажер аукціонів і зможете тренуватися брати участь у торгах

Цитати з вебінару

Якщо ви готові розпочати власну справу і вам бракує приміщення, авто або навіть нових ідей, то аукціони Prozorro.Продажі стануть додатковим джерелом для пошуку і ресурсів, і натхнення”

“Не думайте, що держава продає лише заводи. І тільки великий бізнес може цим скористатися. Зовсім ні. В системі можна знайти лоти на будь-який бюджет: від закутка для встановлення кавового автомата до списаного літака, який можна перетворити на ресторан”

“Середній показник пропозицій в аукціонах зараз – 2,5. Це означає, що рівень конкуренції на торгах не дуже високий. Якщо ціна на лот, який ви обрали, є середньоринковою, то поборотися за нього прийдуть 2-3 учасника. А бувають торги, коли є лише один претендент на об'єкт. І в таких випадках можна придбати його майже без підвищення ціни”

Поради

При виборі майданчика, на якому ви будете реєструватися для участі в аукціонах, звертайте увагу на додаткові послуги, які він надає. Важливо, щоб у вас була підтримка фахівців на кожному з етапів: від реєстрації і пошуку лоту до підписання фінального договору. Адже без експертної допомоги новачки можуть припуститися помилок, які стануть на заваді перемоги в торгах.

Додаткові матеріали



[Відео](#)



[Презентація спікера](#)

Впровадження електронного документообігу в компанії

Костянтин Юрченко



Про спікера

Костянтин має 14 років досвіду в B2B продажах. Має експертизу в побудові системи продажів з нуля, створенні та запуску на ринок нових продуктів та побудові якісного сервісу для клієнтів.

Про що цей вебінар?

Електронні документи в бізнесі значно пришвидшують оформлення угод та отримання оплати. А також підвищують лояльність клієнтів і партнерів, спрощують взаємодію з ними. Ви дізнаєтесь про законодавство та переваги електронних документів, електронний цифровий підпис, початок роботи з електронними документами та яких помилок уникати при впровадженні.

Після вебінару ви

- зрозумієте, що електронні документи вже давно мають все необхідне законодавче підґрунтя і навіть приймаються судами в якості доказів
- переконаєтесь, що це реальна економія грошей та часу
- отримаєте покрокову інструкцію, з чого почати відмову від паперів у компанії
- знатимете, що повинен вміти сервіс електронного документообігу, який ви точно почнете вибирати після отриманих знань
- дізнаєтесь, які перешкоди можуть виникнути, і що з ними робити

Цитати з вебінару

“Згідно з дослідженнями компанії Deloitte, найбільш зрілі з точки зору цифрових рішень компанії отримують на 13% більше прибутку”

“Все більше українських компаній усвідомлюють необхідність переходу на електронні документи. Цьому сприяв, зокрема, і COVID-19, коли багато бізнесів змушені були почати працювати віддалено. Лише в нашому сервісі кількість користувачів за карантин збільшилася вдвічі – наразі це понад 200 тис компаній, як великих, так і малих”

Поради

При виборі провайдеру електронного документообігу надайте перевагу хмарним сервісам. Вони не потребують встановлення жодного додаткового обладнання або програмного забезпечення. Для підписання, відправлення та зберігання документів потрібні лише комп’ютер або смартфон, браузер, Інтернет та цифровий підпис.

Додаткові матеріали



[Відео](#)



[Презентація спікера](#)

Цифрові інструменти, що дозволяють бізнесу економити

Антон Скоков



Про спікера

Антон понад 20 років спеціалізується на автоматизації бізнес-процесів, розробці та впровадженні цифрових інструментів і рішень.\

Про що цей вебінар?

Якщо ви вже працюєте з електронними документами, дізнайтеся, які ще процеси в продажах ви можете оцифрувати – і суттєво зекономити.

Після вебінару ви

- зрозумієте, навіщо малому бізнесу використовувати цифрові інструменти та рішення
- знатимете, що таке е-ТТН і навіщо її використовувати
- отримаєте відповідь на запитання, як не розоритися на встановленні касового апарату
- переконаєтесь, що майбутнє за електронними чеками

Цитати з вебінару

“Підписати електронний документ можна за декілька хвилин, а на паперовий можна витратити навіть тиждень. А коли від цього документу залежить строк отримання вами оплати, то це вже стає проблемою”

“Для того, щоб швидко отримувати оплату за перевезення товарів, потрібно, щоб і відправник, і перевізник, і отримувач вантажу вчасно підписали товарно-транспортну накладну. Коли вона у паперовому вигляді, існує ризик, що водій її загубить або документ зіпсується. І грошей, як відправник, ви не отримаєте, поки не буде підписаної ТТН. З електронним документом такого не станеться: він не загубиться та його можна підписати миттєво. Тому запровадження е-ТТН прискорює отримання оплати та економить значні кошти”

“Починаючи з серпня цього року підприємці можуть використовувати програмні, тобто електронні касові апарати. А це означає, що більше не треба витрачати десятки тисяч гривень на встановлення залізних апаратів. Програмну касу легко встановити та почати використовувати. А ваші клієнти будуть вдячні за отримання електронного чеку, адже він не загубиться – зберігається в хмарному сховищі”

Поради

Навіть якщо вашому бізнесу зараз необов'язково використовувати касовий апарат, не чекайте 2022 року. Підключіть програмну касу і почніть видавати електронні чеки. Це можливість розібрatisя, налаштувати всі необхідні процеси та бути цілком готовим до моменту, коли це стане обов'язковим

Додаткові матеріали



[Відео](#)



[Презентація спікера](#)

Стежте за новинами

evo

[LinkedIn](#)

[Telegram](#)



Бізнес

[Facebook](#)

[Instagram](#)