

Otvaranje web shopa je sjajan prvi korak ka uspešnom onlajn poslovanju, ali mnogo pre nego što vaša prodavnica zaživi, potrebno je da znate kako da dobijete prve posetioce. Imate proizvod, imate ideju, ali kako da privučete publiku i pokrenete prve kupovine? U ovom blogu vodiću vas kroz najvažnije korake pripreme i konkretne metode kojima ćete brzo ostvariti vidljivost i prvu prodaju.



Priprema pre registracije firme i otvaranja web shopa

Pre nego što zakažete prvi Google oglas ili se bacite na promociju putem društvenih mreža, morate biti sigurni da su vam formalnosti sredjene kako bi vaše poslovanje bilo legalno i bez nepotrebnih problema.

1. Izbor šifre delatnosti

Za e-trgovinu najbitnija je **šifra delatnosti 47.91 – Trgovina na malo preko interneta**. Dodatno, možete uključiti i druge **PIB** relevantne delatnosti koje se tiču proizvoda kojima ćete trgovati, ili usluga u okviru web shopa (pakovanje, dostava, usluge reklamacije i dr.).

2. Elektronski potpis – najčešći "blokator"

Mnogo pre nego što vaše stranice krenu sa radom, potrebna vam je kvalifikovana elektronska legitimacija za pristup APR-u i za potpisivanje svih zvaničnih dokumenata. Bez elektronskog potpisa ne možete registrovati firmu ni koristiti modernu *APR eRegistracija aplikaciju*.



- Elektronski potpis je zakonski uslov za elektronsku registraciju firme.
- Često je prvi "blokator" jer ljudi čekaju, ne znaju gde da ga odmah izvadite.
- Preporučujem da to rešite pre nego što krenete sa registracijom jer ubrzava ceo proces i štedi vreme.

3. APR eRegistracija aplikacija i eID

Srpska Agencija za privredne registre (APR) je omogućila jednostavnu elektronsku registraciju za preduzetnike preko **APR eRegistracija aplikacije**. Ona je povezana sa eID sistemom, što znači da možete da podnosite zahteve elektronski, brzo i sigurnije. Ovim alatom ćete:

- Registraciju završiti za nekoliko sati, umesto dana ili nedelja.
- Izbeći nepotrebne gužve na šalterima.
- Dobiti dokumenta odmah po odobrenju.

Ali – još jednom, sve funkcioniše samo ako imate ispravan elektronski potpis (kvalifikovani elektronski sertifikat).

Najbrži načini za dovođenje prvih posetilaca na web shop

Kada ste registrovani, kad je web sajt spreman i u funkciji, sada je vreme da privučete saobraćaj. Evo šta vam to preporučujem:

1. Google oglasi – odmah ciljajte kupce

Google oglasi su jedan od najefikasnijih načina da brzo dobijete relevantne posetioce. Zašto? Zato što ciljate ljude koji već traže proizvode slične vašima.

- Koristite ključne reči povezane sa vašim proizvodima i delatnostima (na primer, ako prodajete sportsku opremu, ciljate "kupovina sportske opreme online").
- Definišite lokaciju, cenu po kliku i dnevni budžet prema vašim mogućnostima.
- Obavezno koristite ponašanje kvalitetnog landing page-a: brzo učitavanje, jasno istaknute CTA (Call to Action) dugmad i proverenu probnu kupovinu.

Moja navika i savet: Pre nego što pustite Google oglas u pravi rad, odradite probnu kupovinu – proverite da li tehnički sve radi. To štedi ogroman stres i gubljenje budžeta.

2. Društvene mreže – gradite zajednicu i preporuke

Društvene mreže su odličan alat da upoznate kupce, pokažete proizvode i dobijete prvih preporuka. Ne treba samo postaviti sajt i čekati – morate biti aktivni.

- Kreirajte profile na Instagramu, Facebooku i TikToku ukoliko su vaši kupci mlađa populacija.
- Objavljujte redovno i uključite se u razgovore sa pratiocima.
- Postavljajte sadržaj koji inspiriše – priče o proizvodima, kratki video snimci, recenzije zadovoljnih korisnika.
- Koristite plaćene reklame na društvenim mrežama da povećate doseg.

Kombinujte organske objave i promotivne kampanje za najbolji rezultat. Uvek tražite od prvih kupaca da ostave svoje utiske i preporuke – to je neprocenjivo za buduće kupce.

3. Preporuke prijatelja, partnera i poznanika

Zakonski i digitalni alati će vam pomoći, ali ne zaboravite na ono najstarije i najefikasnije – ljudsku preporuku. Evo kako da je iskoristite:

- Zatražite od prijatelja i partnera da podele vaše proizvode ili ponude svojoj mreži.
- Pokrenite program za preporuke sa nagradama ili popustima.
- Uključite lokalnu zajednicu ili zajednice interesovanja za prezentacije i promocije.

Ne potcenjujte moć ličnog kontakta jer kupci vole da kupe od onih kojima veruju.

Važne napomene i česti problemi koje izbegnite

ProblemObjašnjenjeKako sprečiti
Neprovereni naziv radnje Često se dešava da prijava bude odbijena jer je naziv već zauzet ili formalno neispravan. Proverite naziv unapred u APR bazi, izbegavajte komplikovane ili slične nazive postojećim firmama.
Nedostatak elektronskog potpisa Bez kvalifikovanog sertifikata proces registracije kasni i do nekoliko nedelja. Resite odmah na početku, proverite ponude od priznatih izdavalaca e-potpisa. Paušal 'na slepo'
Mnogi kreću sa paušalnim oporezivanjem bez konsultacije sa knjigovođom i to kasnije može dovesti do problema u obračunu poreza. Isplanirajte poresku strategiju zajedno sa stručnjakom pre registracije.
Neuradjena probna kupovina Praćenje grešaka i problema tokom stvarne kupovine je presudan korak koji mnogi preskoče. Testirajte svaki segment tokom ili neposredno nakon lansiranja sajta.

Zaključak

Najbrži način da dobijete prve posetioce na web shop jeste da pažljivo pripremite sve neophodne administrativne korake uz pomoć **APR eRegistracija aplikacije** i da odmah krenete sa promocijom preko **Google oglasa** i **društvenih mreža**. Ne zaboravite važnost elektronskog potpisa kao preke prepreke i ne idite u ni jednu kampanju bez prethodno urađene probne kupovine. Kombinujte digitalne alate sa starim dobrim preporukama poznanika i partnera, i videćete kako za kratko vreme sajt dobija prve prave kupce.

Za više saveta, registracija, pomoć sa papirologijom i marketing strategijama, slobodno me kontaktirajte. Vaša onlajn prodavnica može da uspe ako napravite dobar početak – i ja znam kako da ga napravite!