



Чек-лист заказчика интернет-магазина

Что спросить у подрядчика и как проверить результат

Интернет-магазин — это не просто сайт с каталогом, а рабочий инструмент продаж: оплата, доставка, склад, интеграции. Продумайте, что вы уже знаете о будущем подрядчике, а что стоит выяснить до подписания договора.

Блок 1. Что должно быть в договоре

- ☐ Зафиксирован состав работ — каталог, оплата, доставка, личный кабинет, что входит, а что нет
- ☐ Указано, входит ли интеграция с 1С или учётной системой, и на каких условиях
- ☐ Прописаны сроки по этапам — каталог, оплата, доставка, тестирование
- ☐ Указано, кому принадлежат макеты и код после сдачи и оплаты
- ☐ Есть пункт про гарантийную поддержку после запуска

Блок 2. Что спросить до старта

- ☐ Сколько товаров и категорий предполагается — от этого зависит структура каталога
- ☐ Какие способы оплаты и доставки нужно подключить
- ☐ Нужна ли интеграция с 1С, маркетплейсами или CRM
- ☐ Кто загружает карточки товаров — вы или подрядчик, и входит ли это в стоимость
- ☐ Один склад или несколько, нужен ли учёт остатков в реальном времени

Блок 3. Тревожные признаки

- ☐ Называют точную стоимость без брифа о количестве товаров и интеграциях
- ☐ Не уточняют, какие способы оплаты и доставки нужны
- ☐ Не могут объяснить, как будет организован перенос текущего каталога, если он уже есть
- ☐ Просят полную предоплату до начала работ
- ☐ Не показывают примеры похожих интернет-магазинов

Блок 4. Как контролировать в процессе

- ☐ Есть доступ к демо-версии магазина на протяжении всей разработки



- ☐ Тестовые платежи и доставка проверяются до запуска, а не после
- ☐ Перенос или загрузка карточек товаров идёт поэтапно, с проверкой каждой партии
- ☐ Понятно, кто отвечает за перенос на боевой хостинг, домен и подключение эквайринга

Блок 5. Когда ждать результата

- ☐ Небольшой магазин до 100 товаров на готовом решении — от 3–4 недель
- ☐ Средний магазин со своими интеграциями — от 1,5–3 месяцев
- ☐ Крупный магазин с 1С и несколькими складами — от 3 месяцев и дольше
- ☐ Сроки зависят от готовности карточек товаров и контента не меньше, чем от разработки

Большинство «да» — вы готовы к разговору с подрядчиком на равных.

Много «нет» — это нормально, именно эти вопросы стоит задать на первой встрече.

Остались вопросы по любому пункту — можем разобрать их на бесплатной консультации, 15 минут.

5 причин, по которым интернет-магазин не продаёт

Ошибки, которые чаще всего встречаем со стороны заказчика

1. Карточки товаров без описаний и нормальных фото

Каталог заполнен наспех — общие фото поставщика, пустые характеристики. Покупатель не понимает, что покупает, и уходит к конкуренту с более подробной карточкой.

2. Сложная и долгая оплата

Каждый лишний шаг в оформлении заказа снижает конверсию. Обязательная регистрация, отсутствие оплаты картой или через СБП, длинная форма — и часть заказов теряется на этом шаге.



3. Не настроена аналитика заказов

Видно посетителей, но не видно, на каком шаге корзины они уходят. Без этих данных непонятно, что чинить в первую очередь.

4. Остатки на сайте не совпадают с реальными

Покупатель оформляет заказ на товар, которого уже нет на складе. Возврат денег и извинения портят доверие сильнее, чем отсутствие товара в каталоге.

5. Магазин запускают и не обновляют

Каталог не пополняется, старые акции висят месяцами, сайт выглядит заброшенным. Покупатели считают, что магазин не работает, даже если это не так.

Если что-то из списка про вас — это решается на старте нового проекта или при доработке текущего. **Если только выбираете подрядчика** — эти пять пунктов стоит проговорить заранее.

Как мы разрабатываем интернет-магазины

Коротко о том, как устроена работа

1. Бриф и подбор решения

Уточняем количество товаров, нужные интеграции и способы оплаты и доставки. Подбираем платформу под задачу.

2. Структура каталога и дизайн

Продумываем категории и фильтры, затем дизайн-макет карточки товара, каталога и корзины.

3. Разработка и интеграции

Вёрстка, подключение оплаты и доставки, интеграция с 1С или учётной системой, перенос или загрузка каталога.



4. Тестирование и запуск

Проверяем оплату, доставку и уведомления на реальных тестовых заказах перед переносом на боевой домен.

Почему компании выбирают нас

- 20 лет на рынке веб-разработки, более 1000 реализованных проектов
- Золотой партнёр 1С-Битрикс
- Сертифицированное агентство Яндекс и Google
- Гарантия лучшей цены
- Фиксированные сроки и состав работ по этапам в договоре

Как с нами связаться

Телефон: 8-800-775-02-81 (бесплатно по России)

Телефон: +7-495-966-18-50

Telegram: +7-980-334-83-92

E-mail: box@alma-com.ru

Сайт: alma-com.ru

Спасибо, что прочитали до конца — будем рады обсудить ваш проект.