

Как открыть магазин во ВКонтакте



Убедитесь, что вам стоит открывать магазин в соцсети

У ВКонтакте есть свой маркетплейс — VK Маркет. Вы можете бесплатно открыть магазин на площадке, тогда вас будут находить пользователи Маркета и заказывать ваши товары прямо в соцсети.

Когда стоит открывать магазин во ВКонтакте:

- 1.** Вы хотите стать менее зависимым от других маркетплейсов и соцсетей. Если работать только на одной площадке, это сильно влияет на рентабельность бизнеса.
- 2.** Нет ресурсов на создание и поддержку интернет-магазина, а он нужен. При этом, чтобы открыть магазин в ВК, достаточно создать и оформить сообщество, загрузить фотографии с текстами и подключить функции, которые вам нужны.
- 3.** Вы хотите продавать товары подписчикам своего сообщества во ВКонтакте и пользователям соцсети.

Главное преимущество VK Маркета — в соцсеть пользователи заходят чаще, чем на маркетплейсы. Здесь они общаются с друзьями, листают новости, читают блоги, поэтому могут обратить внимание на товар в ленте и спонтанно купить его.

Шаг 4. Подключите доставку

Зайдите в настройки магазина. Для этого нажмите «Показать настройки» в блоке «Товары». Далее начните подключать доставку. Чтобы это сделать:

- 1.** Кликните «Показать настройки» → «Доставка». Выберите регионы, в которых работаете.
- 2.** Включите «Доставку» и выберите, какие способы у вас будут. Советуем подключать самовывоз, Voxberry и СДЭК — их выбирает большинство покупателей.
- 3.** Укажите, сколько будете собирать и отправлять заказ в курьерскую службу, чтобы рассчитать сроки доставки.
- 4.** Укажите, что оплату доставки берет на себя магазин, если это приемлемо для вашего бизнеса.

Подробный гайд, как выбрать и подключить разные способы доставки, читайте [в инструкции от ВКонтакте](#).

Разберитесь, какие виды магазинов бывают

Во ВКонтакте есть два варианта магазинов:

- базовый;
- расширенный.

В таблице собрали функции, доступные в разных форматах магазинов.

	Базовый магазин	Расширенный магазин
Витрина с карточками товаров	✓	✓
Корзина	✓	✓
Заказы	✗	✓
Оплата	✗	✓
Доставка	✗	✓
Промокоды	✗	✓
Автоматизация процессов через API	✓	✓
Автопродвижение	✓	✓

Выбирать расширенный способ стоит, если хотите полностью заменить им отдельный интернет-магазин за счет дополнительных функций, например встроенной корзины.

Шаг 5. Подключите оплату

Есть три способа получать оплату от покупателей:

- без участия ВКонтакте;
- через VK Pay и при получении;
- через VK Pay, банковскими картами, при получении.

Каждый способ разобрали в таблице.

	Кому подойдет	Как подключить
Без участия ВКонтакте, через интернет-эквайринг	ИП и компаниям, у которых не много заказов и нет отдельного интернет-эквайринга	Обратиться в любой удобный банк и с его помощью генерировать ссылки на оплату
Через VK Pay и при получении	Самозанятым без статуса ИП	1. Перейдите в раздел «Оплата». 2. В настройках магазина включите прием платежей в сообществе. 3. Выберите, что работаете как физлицо. 4. Выберите тип оплаты «ВКонтакте или без оплаты»
Через VK Pay, банковскими картами, при получении	ИП и компаниям	1. Перейдите в раздел «Оплата» в настройках магазина. 2. Включите прием платежей в сообществе. 3. Укажите, что вы юрлицо, даже если вы ИП. 4. Заполните анкету

Создайте магазин во ВКонтакте

Чтобы запустить магазин во ВКонтакте, нужно сделать шесть шагов:

- ☐ Подготовиться к созданию магазина.
- ☐ Подключить раздел «Товары».
- ☐ Загрузить товары.
- ☐ Подключить доставку.
- ☐ Подключить оплату.
- ☐ Получить верификацию.

Разберем каждый пункт по отдельности.

Шаг 1. Подготовьтесь к созданию магазина

Сначала нужно создать и оформить сообщество вашего бренда в соцсети. В справке ВКонтакте много подробных статей о том, как это сделать. Собрали список самых важных:

1. [Как выбрать тип сообщества, если вы бизнес.](#)
2. [Как дать доступ к администрированию сообщества во ВКонтакте.](#)
3. [Как настроить оформление страницы во ВКонтакте для бизнеса.](#)
4. [Как добавить адреса и время работы в группе во ВКонтакте.](#)
5. [Как оформить все в сообществе так, чтобы клиентам было проще решиться на покупку.](#)

Когда оформите сообщество, приступайте к дальнейшим шагам.

Шаг 6. Получите верификацию

Верификация — это подтверждение, что вы действительно предприниматель или компания. После верификации справа от названия появится галочка. Верификация — не обязательная, но полезная функция: пользователи больше доверяют проверенным профилям.

Чтобы магазин верифицировали, нужно подать заявку и подходить по таким условиям:

- ☐ Вы — создатель сообщества.
- ☐ Функция подтверждения входа — включена.
- ☐ Тип вашего сообщества — открытая группа или публичная страница.
- ☐ В сообществе есть фотография и описание.
- ☐ Сообщество открыто больше трех месяцев назад.
- ☐ В сообществе больше 100 участников.

Чтобы подать заявку на верификацию, перейдите в «Настройки» → «Основная информация». Команда ВКонтакте написала [подробную инструкцию](#), как подать заявку, какие документы приложить и что делать, если она отклонена.

Шаг 2. Подключите раздел «Товары»

В разделе «Товары» можно создавать карточки и публиковать характеристики продуктов. Как его подключить:

- ☐ Откройте «Настройки» на странице сообщества.
- ☐ Перейдите в «Разделы».
- ☐ Подключите «Товары» или «Услуги»; если подключаете товары, выберите «Базовые» или «Расширенные».
- ☐ Кликните на «Сохранить».

Шаг 3. Загрузите товары

Чтобы появился раздел с товарами, надо заполнить карточки. Что указать в карточке:

- ☐ Выбрать категорию товара из предложенных вариантов.
- ☐ Указать бренд, название продукта и что входит в комплект.
- ☐ Поставить артикул — числовой код, по которому будете опознавать товар в своей CRM-системе или в переписках между сотрудниками.
- ☐ Описать свойства товара, по которым клиент поймет, что ваш продукт поможет сделать его жизнь лучше. Если полей в карточке не хватает, можно увеличить их количество: перейдите в настройках магазина в раздел «Товары» → «Настроить свойства товаров».
- ☐ Добавить фотографии товара с разных ракурсов в разрешении 1000 × 1000 пикселей.
- ☐ Написать стоимость товара в рублях, чтобы человек сразу понял, по карману ли ему это.
- ☐ Заполнить габариты и массу товара, чтобы стоимость доставки рассчитывалась автоматически.
- ☐ Написать, сколько у вас товаров на складе, и тогда, если их все раскупят, в карточке автоматически появится надпись «Нет в наличии».
- ☐ Добавить товары, которые могут еще пригодиться клиенту при покупке.

Узнайте, как привлечь клиентов

Чтобы пользователи обращали внимание на ваши товары, нужно публиковать хорошие фотографии и продвигать магазин. Расскажем, как это сделать.

Шаг 1. Продвигайте магазин

Продвижение поможет увеличить охваты магазина. Собрали подборку наших статей и справок ВКонтакте, которые вам помогут рекламировать товары:

1. [Как новичку настроить таргетированную рекламу во ВКонтакте.](#)
2. [Каким инструментом продвижения пользоваться, если совсем нет времени.](#)
3. [Что сделать перед запуском рекламной кампании.](#)
4. [Какие вообще есть способы продвижения и какой вам подойдет.](#)
5. [Курс: как писать продающие тексты.](#)

Шаг 2. Публикуйте хорошие фотографии

Самая опасная ошибка в интернет-торговле — плохие фотографии. Пользователи ВКонтакте выбирают товар в основном по фото. Если оно красивое, это поможет им решиться на покупку, — и наоборот.

Часто продавцы делают снимки самостоятельно. Вот что стоит учитывать, когда фотографируете товары на телефон:

- ☐ Показывайте преимущества товара детально: если он светится, покажите это на отдельной фотографии; если там особая вышивка, покажите ее крупно; если удобный капюшон — покажите, как им пользуются.
- ☐ Используйте однотонный нейтральный фон без деталей, чтобы ничего не отвлекало от товара.
- ☐ Сделайте так, чтобы товар занимал много места на фотографии, но не выходил за рамки кадра — так вы сделаете акцент на нем.
- ☐ Используйте разрешение 1:1 — квадрат.
- ☐ Делайте фотографии днем — в месте, где много света от окна.

[В статье](#) подробно рассказали, какие фотографии больше привлекают покупателей и как поставить задачу фотографу, если делегируете фотосессию.

Расчетный счет для бизнеса

- Бесплатное открытие, онлайн.
Реквизиты — в день заявки
- Первые два месяца — бесплатное обслуживание
- Любые платежи ИП и юрлицам внутри банка — 0 ₽



[Подробнее](#)

