

CASE STUDY: WDROŻENIE I OBSŁUGA SKLEPU

Własny sklep e-commerce

BUDOWA ZAPLECZA OD ZERA

Postawiłem przed sobą wyzwanie: uruchomić profesjonalny e-commerce, opierając się wyłącznie na własnej pracy, aby maksymalnie zredukować koszty. Samodzielnie wdrożyłem środowisko WordPress + WooCommerce, integrując je z bramkami płatności i InPostem. Skonfigurowałem sprzedaż równoległą na Allegro, dbając o automatyczną synchronizację stanów magazynowych między platformami. Dzięki temu poznałem sklep 'od zaplecza' i oswoiłem się z pracą w panelu administratora.



SEO I CONTENT (AI)

Uczyłem się podstaw widoczności w sieci "na żywym organizmie". Intuicyjnie dbałem o porządek w kategoriach i tworzyłem proste treści blogowe. Wizualną stronę sklepu oparłem na AI.

Eksperymentowanie z Midjourney pozwoliło mi zastąpić płatne sesje zdjęciowe własną inwencją i znacznie obniżyć koszty startu.



Wybrane grafiki i elementy wizualne stworzone do promocji sklepu w kampaniach reklamowych

RUCH I OPERACJE

W reklamach postawiłem na testy – samodzielnie konfigurowałem proste kampanie w Meta Ads, Google Ads i na TikToku, żeby sprawdzić, co działa najlepiej. Poza tym zajmowałem się bieżącą obsługą klienta, fakturowaniem i logistiką zwrotów.



Narzędzia i technologie, z których korzystałem:

WordPress • WooCommerce • Baselinker • Midjourney • Meta Ads • Google Ads • Google Analytics • Google Search Console • Google Merchant Center • Mailchimp • Canva • Excel