

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