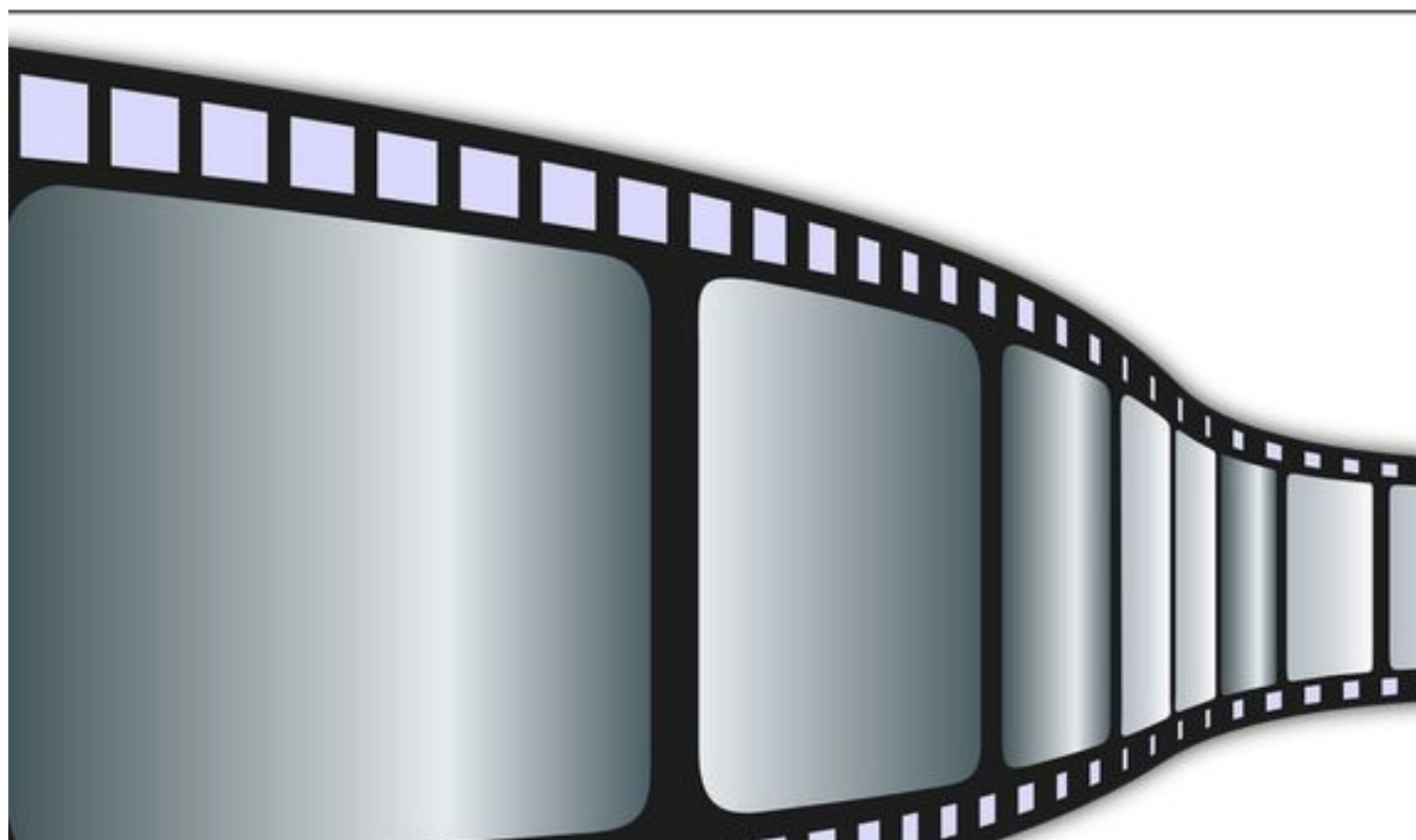


Алексей Номейн

*Продажи
и перепродажи
в Интернете.
Сборник*



Алексей Номейн

**Продажи и перепродажи
в Интернете. Сборник**

«Издательские решения»

Номейн А.

Продажи и перепродажи в Интернете. Сборник /
А. Номейн — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-852238-3

Данная книга включает в себя сразу три издания автора. Если вы хотите сэкономить время и деньги, то это то, что вам нужно! Полезный сборник без «воды» для вашего бизнеса готов!

ISBN 978-5-44-852238-3

© Номейн А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Перепродажи с Китая	7
Введение	8
Подводные камни	9
С чего начать	10
Ищем клиентов	11
Поставщики	12
Итоги	13
Заработок на Авито	14
Введение	15
Контингент	16
Тестирование	17
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Продажи и перепродажи в Интернете. Сборник

Алексей Номейн

© Алексей Номейн, 2017

ISBN 978-5-4485-2238-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Данная книга включает в себя сразу три издания автора. Если вы хотите сэкономить время и деньги, то это то, что вам нужно! Сюда входит:

1) Перепродажи с Китая;

Поговорим о перепродажах китайских товаров в вашем городе и регионе.

Данный вид деятельности подойдет для людей, живущих в городах с населением от 250.000—300.000 человек.

2) Заработок на Авито;

Данное издание включит в себя разговоры о том:

- Какой контингент посещает Авито;
- Как проводить тестирование товаров;
- Как вести ценовую политику товаров;
- Как создать кликабельные объявления;
- Как работать по городу, области и с другими регионами;
- Как обрабатывать заявки клиентов и вести разговоры.

3) Заработок на Youtube-дорвях. Для тех, кто льет трафик для С.Р.А.-сетей!

Полезный сборник без «воды» для вашего бизнеса готов!

Перепродажи с Китая

Алексей Номейн

Перепродажи с Китая



Введение

Кто не мечтает о своем успешном бизнесе? Только те, кто добился этого!

Сейчас мы будем говорить не о товарном бизнесе с Китаем, который будет действовать по всей стране, а о перепродажах китайских товаров в вашем городе и регионе.

Данный вид деятельности подойдет для людей, живущих в городах с населением от 250.000—300.000 человек.

О чем мы поговорим в этом издании?

- Что продавать,
- Сколько закупать,
- Сколько потребуется вложить,
- Сколько будем зарабатывать

Интересно? Тогда в путь!

Подводные камни

Начнем мы с вами с цифр. Средняя накрутка на китайский товар равняется 500—1000%. Это очень сильно. Но и некоторые люди умудряются работать в ноль или небольшой плюс, даже при такой наценке. А есть вообще уникамы и отрабатывать товар в минус. Но это к нам не относится.

Что входит в издержки бизнеса:

- 1 Тестирование и закупка товара
- 2 Аренда помещения (офис, он же склад), не всегда, конечно, есть в этом необходимость
- 3 Продвижение и реклама
- 4 Естественный % брака товара

С чего начать

Прежде, чем начать искать поставщика или закупать товар протестируйте товар, не покупая его. Например, вы нашли на Алиэкспресс что-то интересное. Подайте на этот товар объявления во все группы, паблики социальных сетей и доски объявлений в вашем городе и области, **не покупая его**. Объявление должно выглядеть так (как пример): «Продам совершенно новый, в упаковке „Название товара“, описание товара, цена». Цена должна быть такой, по которой вы готовы отдать товар включая торг, платное размещение объявлений и цены конкурентов, учитывая закупочную стоимость и другие издержки, плюс издержки, что описаны в четырех пунктах выше.

Конкуренты в этой нише – такие же, как мы и обычные люди, избавляющиеся от ненужных вещей.

Только так можно «нащупать» то, что вы сможете продать.

Задача простая: получить заявки на покупку. Если заявок нет, представьте, а товар вы уже купили и он бы у вас пылился.

Для работы в своем городе и регионе, достаточно будет закупать по одной позиции по 15—30 единиц товара. Может и меньше, на начальных стадиях.

Ищем клиентов

В городе и регионе отлично работают городские порталы и объявления, а еще Авито, приложение Юла и подобные. Получив звонок по объявлению вы продаете как частное лицо, поэтому способы передачи, оплаты и договоренность о конечной цене вам не «встанет в копеечку».

Немного сложнее, если вы будете работать по всей стране. При заявке, с посадочной страницы, на покупку товара будьте готовы к неприятным моментам, так как тут вы уже продаете не как частное лицо, а как магазин. Что может вызвать трудности? Скептический и придирчивый клиент, отправка по почте – оплата комиссии, не выкуп. Клиенты не любят и чувствуют, если вы ничего не знаете о товаре или читаете по бумажке ответы на банальные вопросы: «кто производитель?», «сколько гарантия?», «что делать если мне доставят не то, что я заказывал?» и так далее. В любом случае составьте скрипт работы с клиентами (ответы на вопросы, выявление потребностей, презентация товара, работа с возражениями, завершение сделки) и не забывайте о понятии до-продажа. Продаете телефоны? – Продайте с ними чехлы, беспроводные зарядные устройства, крутые наушники и т. д.

Самое главное, что нужно запомнить перед практикой в товарном бизнесе в итоговых, следующих главах.

Поставщики

Для регулярного закупа и максимальной экономии, вам необходимо найти поставщика в вашей стране. Это лучше, чем заказывать с Китая напрямую. Нужда в поиске исходит из-за того, чтобы не ждать товар долго и не переплачивать за аналогичный товар. К счастью, таких компаний не мало.

Если вы решили начать с прямой покупки товара, зарегистрируйтесь в партнерской программе, например, admitad и начните сотрудничать с Алиэкспресс. Покупая по купонам и по своей ссылке получится экономия+8.5% возврат денег на баланс партнерки. Вывод средств на все платежные системы. Но там есть нюанс. Например, заказ по вашей партнерской ссылке нужно делать с другого IP адреса.

Итоги

Для успеха вам необходимо:

1. Протестировать и получить достаточно заявок, чтобы быть уверенными, что продадите тот товар, который вы предварительно выбрали, но еще не закупили. Расход на тесты не составит более 500 рублей.

2. Закупив товар, например, на 15 тысяч рублей (30 ед. по 500 руб.), определить цену от $\times 500$ до $\times 1000\%$. Вложено 15.500 рублей.

3. Рекламирывать и продвигать объявления на досках, отвечать постоянно на звонки. Объявления и сотовая связь составит до 1500 рублей в месяц. Итого: (если вы не используете вспомогательное помещение) 17.000 рублей.

Теоретически: Если вы продаете товар за 2700 рублей (200 для торга), удастся получить 75.000 рублей. Чистая прибыль составит почти 60 тыс. рублей. Неплохо, но так, если не был прислан брак. Вопрос в том, сколько еще вы будете расходовать на бизнес: интернет, расходники, дорога и другое, а также, за сколько вы успеете реализовать этот товар. Естественно, чем быстрее, тем лучше.

Приготовьтесь «сидеть на телефоне» и испытать чувство, когда звонят и спрашивают о товаре, а вы отвечаете «уже продано». Хотя этого товара еще нет и не было. Это мотивирует действовать быстро и качественно на 100%!

Заработок на Авито

Алексей Номейн

Заработок на Авито



Введение

Здесь и сейчас мы будем говорить о том, как можно зарабатывать на портале Авито.

Необходимо сразу прояснить, что это подойдет для тех, кто собирается перепродавать товары. Например, работать с Китаем и китайскими товарами, копиями и т. п. Или вы напрямую сотрудничаете с каким-либо производителем.

Данное издание включит в себя разговоры о том:

- Какой контингент посещает Авито;
- Как проводить тестирование товаров;
- Как вести ценовую политику товаров;
- Как создать кликабельные объявления;
- Как работать по городу, области и с другими регионами;
- Как обрабатывать заявки клиентов и вести разговоры.

Повторю, не изменяя своему стилю: Минимум вашего времени и максимум пользы, поэтому поехали.

Контингент

Самый главный факт, что на Авито заходят люди, которые очень не прочь купить товар бывшего употребления, по той причине, что он дешевле. Поэтому, скорее всего, люди будут пытаться просить вас сбавить цену. Также, часто можно встретить мошенников и массу людей, которые отнимут у вас кучу сил и времени, так и не купив товар.

Тестирование

Перед продажей и вообще закупом товара, его необходимо протестировать на наличие спроса.

Создайте тестовые объявления и проверьте на наличие целевых звонков. На Авито прекрасно идут товары следующих категорий:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.