

ВАШ ОФИЦИАЛЬНЫЙ
БИЗНЕС НА AMAZON.COM

КНИГА-ПРАКТИКУМ

бизнес с нуля используя ресурсы
крупнейших корпораций – Amazon.com,
eBay, Wal-Mart Stores и др.

Как официально зарабатывать в
долларах, даже если вы живете
в СНГ

№1
КНИГА-ХИТ

Андрей Полищук

**Ваш официальный
БИЗНЕС на AMAZON.COM**

«Айпио»

2017

Полищук А.

Ваш официальный БИЗНЕС на AMAZON.COM /
А. Полищук — «Айпио», 2017

ISBN 978-617-7453-04-7

В книге собрана уникальная информация о сенсационном бизнесе на Amazon.com, которым может заняться каждый желающий. Это откровенный рассказ о прибыльном бизнесе, основанный на реальных событиях. Который в максимально простой форме, пошагово отвечает на главный вопрос: как зарабатывать больше и в стабильной валюте? Книга-путеводитель, которая поможет каждому создать бизнес используя ресурсы крупнейших корпораций мира. В мире нет ничего оригинального, поэтому изучите и пошагово повторите все то же, что уже делают миллионы во всем мире.

ISBN 978-617-7453-04-7

© Полищук А., 2017
© Айпио, 2017

Содержание

Введение	5
Личная история	6
Как устроена эта книга	8
Раздел 1	10
Глава 1. NOBLE's Consulting Group for Amazon Sellers	10
Глава 2. Наша цель	11
Раздел 2	13
Глава 3. Компания «Амазон»	13
Глава 4. «Амазон» глазами покупателей	17
Глава 5. «Амазон» глазами продавцов	22
Раздел 3	27
Глава 6. Как вы можете зарабатывать здесь	27
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Андрей Гриценко, Андрей Полищук, Владислав Ле Ваш официальный БИЗНЕС на AMAZON.COM

Введение

Создание бизнеса – шаг, серьезный во всех отношениях, а значит, непростой уже чисто с психологической точки зрения. Нужны не только знания и опыт – необходимы мотивация и вдохновение! Доказано, что человек может эффективно работать на достижение своей цели, только когда точно знает каждый свой последующий шаг. Эта книга – пошаговая инструкция построения своего бизнеса – успешного бизнеса, который изменит не только вашу жизнь, но и жизнь окружающих.

Не секрет, что немало людей достигло коммерческого успеха именно в торговле онлайн, и число их растет. Этому способствует как развитие технологий, так и появление различных торговых площадок. А одна из самых посещаемых и популярных в сегодняшнем мире – Amazon.com!

Наверняка вам уже известно, что любой бизнес лучше начинать с понимания того, как это делать – с теоретической подготовки, а затем переходить к практике. В этой книге мы постарались максимально просто, точно и логично изложить принципы построения собственного бизнеса на Amazon, начиная с ответов на самые базовые вопросы и заканчивая описаниями методов работы и советами экспертов, работающих с русскоязычным рынком стран СНГ.

Эта книга о том, как обрести свободу: свободу делать то, что хочется, и там, где хочется, свободу планировать каждый свой день, свободу зарабатывать сколько нужно, а не сколько дают. Не о том, как создать корпорацию с тысячами сотрудников и офисами по всему миру, а о том, как обрести независимость. Если вы хотите изменить свою жизнь, твердо встать на ноги, жить и работать, не привязывая себя к рабочему столу, кабинету или складу, – это именно та книга, которую вам стоит прочесть. В ней есть не только ответы на вопросы – описанные здесь механизмы помогут вам окунуться в сферу, с которой большинство русскоязычных онлайн-продавцов еще не знакомы. Так что у вас есть уникальная возможность прочитать эту книгу в очень подходящий момент! А ведь известно, что самая ценная помощь – помощь своевременная!

Достаточно изменить свое отношение к жизни, чтобы многое начало меняться «как бы» само собой: настрой, уверенность в себе и, конечно же, материальный достаток.

Уже с первых страниц вы поймете, что этот бизнес вовсе не так сложен, как может показаться «издалека», и что начать его может любой, у кого есть доступ к интернету. А главное – каждый человек может достигнуть в нем успеха, если будет знать, от чего этот успех зависит.

В этой книге собраны разные лайфхаки, призванные помочь вам стать успешным амазон-предпринимателем, не путаясь в деталях – вам остается лишь читать главу за главой и шаг за шагом осваивать технологию своего будущего бизнеса. Именно для этого и написана эта книга. Конечно, прочитать – еще не значит сделать. Но сделать вместе проще, чем одному! В каждой строчке этой книги – опыт, который трудно переоценить: остается лишь убедиться в этом лично!

Личная история

Успех в любом бизнесе – это желание и результат усилий. Точка.

Меня зовут Андрей Гриценко и сейчас я поделюсь с вами своей личной историей. У каждого из нас в жизни наступал момент, который переворачивал жизнь с ног на голову. Это могла быть встреча, прочитанная книга, какая-то негативная ситуация, у каждого свое... Для меня это был негативный опыт, который в конце концов оказался самым лучшим в моей жизни.

Я пару лет работал руководителем одной ничем непримечательной компании. Ничего необычного, все стандартно, буднично и безлико. Как-то, одного вечера, когда я работал над очередной 100500-ой тривиальной задачей, меня начали одолевать мысли, что пришло время что-то менять. Как минимум можно начать с того, что сменить место работы.

Сначала, я действительно пошел искать новую работу, но мою голову посетила странная на тот момент мысль «Андрей, а разве реализовывать чужие мечты и жить от зарплаты к зарплате – это то, что ты действительно хочешь, разве это то, о чем ты мечтаешь?». Ответ был отрицательным.

Поэтому в моей жизни начался новый этап, этап предпринимательства, создание своего личного бизнеса. Все закрутилось и завертелось, как в центрифуге, началась буквально бешенная гонка. С того дня прошло более десяти лет, за плечами около трех десятков бизнесов во всевозможных направлениях: продукты питания, компьютеры, интернет маркетинг, туристические услуги, мебель, строительство, светопрозрачные конструкции, сетевая интеграция, деревообработка, консалтинг, производство, дистрибуция, розница и еще вагон и маленькая тележка...

По сути превратился в предпринимателя, которых тысячи в каждой стране бывшего Советского Союза.

Занимался обычным бизнесом. Работал, чтобы банально удовлетворить базовые потребности своей семьи, выживал, как мог.

Я начал задумываться о жизни в целом, своих целях и мечтах, и осознал, что вся моя жизнь проходит в рутинных заботах, решениях чужих проблем и борьбе за банальное выживание, а жизнь с ее радостями уходит на второй план. Я почувствовал себя антилопой из африканской саванны, которая знает, чтобы выжить, ей нужно бегать быстрее самого быстрого льва из соседней стаи. И так каждый день.

Общаясь с друзьями, понимал, что не имеет никакого значения кто ты: предприниматель, менеджер в крупной компании, студент или стартапер, но, если ты занимаешься открытым, обычным бизнесом или работаешь в чужой компании, рано или поздно приходишь к тем же выводам, что и я: ты такая же «антилопа». Особенно, когда экономику начинает очередной раз шатать и кажется, что слово «кризис» стало таким же обыденным, как «доброе утро», рынки сокращаются, конкуренция увеличивается, национальная валюта обесценивается, доллар все растет и растет, жизнь дорожает, а доходы сокращаются. В такие моменты из антилопы превращаешься в хомячка, который как бы быстро не бежал, свое положение не сильно изменит.

Я понимал, что новый бизнес меня не спасет, что нужно что-то другое, что-то кардинально новое.

Была мысль эмигрировать. Но поговорив по душам с друзьями в Америке понял, что хорошо там, где нас нет! Начинать все с самого начала в чуждой для «нашего» человека среде, не самый лучший вариант. По сути менять шило на мыло.

Поэтому я постоянно был в поиске бизнеса, который мог бы позволить без существенных финансовых инвестиций зарабатывать достаточно для качественной и комфортной

жизни. Чтобы не приходилось толкаться локтями с сотнями конкурентов в надежде на кусок хлеба. Чтобы не беспокоиться за курс валют, а наоборот радоваться, потому что твой заработок в долларах. Чтобы не работать как проклятый круглосуточно, а уделять этому несколько часов в день, и остальное время посвятить семье, развитию или хобби.

Мне не давал покоя экономический бум Китая, и те возможности, которые возникали при торговле китайскими товарами. Но снова же, заработать на этом можно, если сразу вложить тысяч от 100 долларов. Да и проблем не оберешься: доставка, растаможка, хранение, взаимодействие с потребителями и т. д. Да еще и продавать кому? Потребителю на внутреннем рынке, который и так еле-еле сводит концы с концами?!

У кого самый «вкусный» рынок? Конечно же, это Америка! Я все мозговал, как оказаться на этом празднике жизни под названием «рынок США»? Чтобы не пришлось как в той истории про миллионера, у которого сын был идиотом, и он это прекрасно осознавал, поэтому решил дать ему единственный бизнес-совет:

«Сынок, если огромная сумма денег очередной раз сменит владельца, постарайся оказаться у нее на пути!»

Я продолжал свои поиски и так узнал о том, что можно зарабатывать на Амазон, где абсолютно каждый желающий из любой точки мира может официально продавать товары, получая кто десятки, кто сотни тысяч долларов чистой прибыли. Я понял, что где-то что-то происходит без меня. Начал рыть в поисках информации, чтобы попасть на это поле чудес.

И таки да, оказалось, что здесь можно построить полноценный официальный бизнес, который еще очень далек от насыщения, поэтому можно занимать места в первых рядах.

Мне несколько неудобно говорить о начале, потому что я сам наломал столько дров, в русско-говорящем пространстве не было тех, кто занимался обучением, а англоязычные курсы очень поверхностные. Я начал разбираться сам, поначалу мне нужно было приложить много усилий, чтобы разобраться что да как без сторонней помощи. Да, я делал ошибки, наступал на одни и те же грабли, но сейчас я полон уверенности, что не боюсь неудач, ведь без неудач не бывает успехов.

Мои ошибки стали тем бесценным опытом, благодаря которому мы с партнерами сформировали технологию подхода к построению бизнеса на Амазон, которой может воспользоваться каждый, чтобы зарабатывать сотни, а то и тысячи долларов в месяц. Мы начали очень активно делиться этой технологией со всеми желающими. Так, было создано сообщество успешных Амазон-предпринимателей – NOBLE's Consulting Group for Amazon Sellers, куда входят мои друзья, партнеры, которые вместе со мной зарабатывают на платформе Амазон.

Однажды, в одном из интервью мой партнер Андрей Полищук упомянул о нашей деятельности. И на следующий день произошел просто бум, нас в буквальном смысле начали заваливать письмами с просьбой рассказать, как зарабатывать на Амазон. Итак, как многие из вас могли догадаться, перед вами книга, которая и есть тем самым ответом на вопрос: «Как зарабатывать тысячи долларов на Амазон?». Давайте приступим!

Как устроена эта книга

Дорогие читатели, перед вами книга, которая даст вам четкое представление о том, как на торговой площадке «Амазона» построить легальный долларовый бизнес, который будет приносить тысячи долларов ежемесячно. Испокон веков самым эффективным способом обучения считается движение от простого к сложному. Так поступим и мы, наслаивая знания, раскрывая аспект за аспектом в каждой последующей главе. Книга разбита на разделы, объединяющие несколько глав. В начале каждой главы мы ставим вопросы, на которые потом даем ответы, а в конце – подводим итоги, выделяя перечень рассмотренных аспектов.

Для начала в *Разделе 1* мы расскажем вам, кто мы такие и какую цель преследуем. Далее прольем свет на то, что собой представляет сама компания «Амазон», сколько людей делают покупки благодаря этой платформе и на скольких континентах. С помощью разных статистических данных мы покажем вам перспективы, которые откроются в ближайшем будущем перед самой компанией, перед торговцами, работающими на платформе, и объясним, почему мы сами выбираем «Амазон» как лучшую торговую площадку для построения официального бизнеса, который приносит тысячи долларов в месяц.

Теперь необходимо составить точное представление о том, как работает «Амазон». Чтобы четче видеть перед собой картину, в *Разделе 2* мы посмотрим на компанию глазами не только продавцов, но и покупателей, обратим внимание на те пункты, которые обе стороны считают особенно важными и притягательными. Мы разберем в деталях основные отличия «Амазона» от eBay и сравним усилия, затраченные на открытие собственного интернет-магазина в вашей стране, с таким же онлайн-бизнесом, если открыть его на «Амазоне». Кроме того, мы с вами сопоставим количество вложений, как материальных, так и временных, которые необходимы самостоятельным продавцам и тем, кто сотрудничает с «Амазоном».

В *Разделе 3* мы раскроем секрет, как каждый может зарабатывать на «Амазоне», став амазон-предпринимателем. Здесь в специальных главах будут рассмотрены в общих чертах основные системы работы на «Амазоне», а именно Dropshipping (Посредничество) и Private Label (Работа с личным брендом), чтобы дать читателю общее представление обо всех системах работы на платформе «Амазон» и потом смело разбирать их в деталях.

В *Разделе 4* поговорим о тактике построения бизнеса через Dropshipping и о том, почему начинающим амазон-предпринимателям лучше открывать свое дело именно с него. Мы подробно разберем все нюансы работы: как выбрать поставщика, как наладить с ним связь, как произвести оплату и, самое главное, на что стоит обратить особенно пристальное внимание. Мы сообщим о возможных проблемах этой стороны бизнеса и, что важно, покажем способы их решения.

Раздел 5 расскажет о том, как зарабатывать с Private Label. Мы проанализируем схему работы и сообщим детали, которые стоит знать, начиная бизнес таким способом. Речь также будет идти о поиске товаров, об инструментах для поиска, о производстве и работе непосредственно с самими производителями. Обсудим особенности системы доставки, предлагаемой компанией «Амазон». Отдельно внимание будет уделено возможным проблемам и тому, как с ними справиться.

Так мы подведем черту главным методам работы, которые предстоит постигнуть будущему амазон-предпринимателю. Следующий шаг – это детальное изучение общих аспектов ведения бизнеса на этой платформе. Они уже характерны для обоих способов работы на «Амазоне» – как Dropshipping, так и Private Label.

Теперь, когда вы уже знаете, что такое Dropshipping/Private Label и с чем его едят, мы откроем вам техническую сторону становления амазон-предпринимателей. В *Разделе 6* мы

наглядно покажем, как зарегистрироваться на «Амазоне», сравним преимущества различных видов аккаунтов, поговорим о существующих подходах выбора имени, о том, что такое Amazon VuyBox и каковы методы работы с этим инструментом.

Конечно, важным этапом будет разбор стратегии работы с клиентами. Об этом речь пойдет в **Разделе 7**. Как делать это эффективно и успешно, учитывая, что покупатели принадлежат к разным социальным группам и у каждого есть свои особенности. Мы разберем работу с отзывами и то, как реагировать в разных ситуациях, получая или не получая комментарии, имея или не имея обратной связи с покупателями.

В любом случае нужно, чтобы у вас всегда был план действий, используя который можно достичь желаемого результата. Поэтому в **Заключении** нашей задачей будет помочь вам сделать собственные выводы из всей полученной информации и определить дальнейшие шаги для того, чтобы зарабатывать тысячи долларов ежемесячно.

Раздел 1

Глава 1. NOBLE's Consulting Group for Amazon Sellers

NOBLE's Consulting Group for Amazon Sellers – что это?

NOBLE's Consulting Group for Amazon Sellers, известная также как NOBLE's Consulting Group – это сообщество успешных амазон-предпринимателей, целью которого является помощь тем, кто хочет запустить и вести бизнес на площадке Amazon.com. NOBLE's Consulting Group уже сейчас консультирует и обучает торговле в пяти странах, включая США, Филиппины, Россию, Казахстан и Украину. 50 % наших клиентов – это жители СНГ, а вторая половина разбросана по всему миру.

Давайте познакомимся поближе. Я – Андрей Гриценок, вам уже знакома моя история. Вместе с Андреем Полищуком и Владиславом Ле мы являемся экспертами, которые передают свои знания и практические навыки русскоязычным предпринимателям. А Ноел Деквит и Рэнди Смит – ключевые англоязычные спикеры NOBLE's Consulting Group. Кстати, они являются создателями бренда Platinum Health, оборот которого уже за первый год (!) работы на «Амазоне» превысил \$2 млн. А сейчас он уже достигает \$5 млн в год.

Сегодня ни для кого не секрет, что для успешной самореализации человеку нужен наставник, а учиться у практиков, которые сами достигли высоких результатов – большое преимущество.

Цель проекта, частью которого является эта книга – помощь предпринимателям из русскоязычных стран в освоении технологий построения бизнеса на платформе Amazon.com. Компания уже создала самое крупное на сегодняшний день сообщество амазон-предпринимателей – 100 тысяч человек (на момент публикации книги, сейчас – намного больше). И это сообщество каждый день пополняется на тысячи человек. Темпы роста позволяют в ближайшем будущем рассчитывать на увеличение количества участников проекта до нескольких миллионов по всему миру.

Глава 2. Наша цель

Мы создали успешный легальный бизнес на платформе Amazon.com и делимся этим с вами, ведь когда делишься – приумножаешь!

У вас может возникнуть закономерный вопрос: если вы сами зарабатываете на «Амазоне», то почему раскрываете все эти сведения?

Мне хотелось бы объяснить, почему я так легко делюсь с вами этой ценной информацией. Благодаря новым технологиям и достижениям науки перед каждым из нас открываются новые возможности. Думаю, что большинство людей даже не подозревают, сколько всего можно сделать, вооружившись новыми технологиями. Мы живем в действительно уникальное время – так давайте воспользуемся этим!

Каждый член NOBLE's Consulting Group успешно работает и зарабатывает на платформе. Но здесь, как и в любом бизнесе, есть определенные этапы. Первый – это этап «Ремесло», когда ты все делаешь сам. Здесь предприниматель впервые ступает на новый берег, начинает разбираться во всем с нуля и почти все вынужден делать своими руками. Все проходят через этот этап, и мы тоже не исключение.

Второй этап – «Система». Тут все процессы отлажены и автоматизированы и главной задачей является построение стратегии и ведение процессов контроля.

Следующий и последний этап – это «Масштаб». Здесь бизнес уже приносит нам много большие доходы, чем на первых двух, и речь идет уже не о десятках, а о сотнях тысяч долларов. Именно на этом этапе нужно вооружаться новыми технологиями, инструментами, которые помогают попадать точно в цель. Речь идет о создании специального программного обеспечения (далее – ПО) для тщательного анализа данных, которое позволяет выявлять тенденции и закономерности продаж. Это ПО позволит прогнозировать, какие товары в какое время суток лучше всего продаются на Amazon. Такой шаг влечет за собой весьма значительные финансовые вложения, поэтому экономически нецелесообразно разрабатывать подобные инструменты исключительно для личного пользования.

С этим и связана наша цель – создать закрытый клуб из Топ-100 амазон-предпринимателей, у которых чистая прибыль превышает \$20 тыс. в месяц. Вместе мы сможем инвестировать в ПО, о котором говорилось выше, и внедрить его в работу, что по прогнозам увеличит доход как минимум в несколько раз, поскольку попадание в цель будет стопроцентным.

А для того чтобы собрать этот круг амбициозных людей, мотивированных предпринимателей, мы помогаем в построении и развитии бизнеса на «Амазоне» именно тем, кто настроен на серьезную работу. Мы проводим обучение и работаем с теми, кто по-настоящему нацелен на бизнес, выискивая действительно талантливых предпринимателей, которые войдут в закрытый клуб Топ-100. Сейчас поиск для нас – это перманентный процесс. Мы уверены, что уже совсем скоро нам удастся лично познакомиться с теми, кто прочтет эту книгу и, применяя описанные в ней технологии, начнет зарабатывать.

Знайте, у каждого из вас есть кое-что, чего мы в начале были лишены. Вам очень повезло, потому что вы можете учиться у экспертов. Мы сами проходили все от А до Я, набивая шишки и наступая на грабли, чтобы выстроить эту технологию. Так что перед вами открываются такие возможности, которые нам и не снились.

А теперь представьте себе, что вы окружены людьми, которые знают, что делать и в какой последовательности. Вы внимательно слушаете их, не только потому, что они сами прошли этот путь, но еще и по той причине, что они достигли высоких результатов на этом поприще. Они становятся вашими наставниками. А один из залогов успеха в освоении любого навыка – поиск тех, у кого можно научиться желаемому. И вот мы здесь – мы делимся

с вами нашим опытом и знаниями и гарантируем, что, применяя разработанные нами техники и приемы, каждый из вас будет зарабатывать достойные деньги.

Раздел 2

Глава 3. Компания «Амазон»

Ключевые вопросы этой главы:

- Как создавалась компания «Амазон»?
- В каких направлениях развивается «Амазон»?
- Какова стоимость компании?
- В каких странах доступен «Амазон»?

Компания Amazon.com, основанная Джеффом Безосом, существует с 1995 года. Ее штаб-квартира находится в Сиэтле, а покупатели обитают на всех пяти континентах. Amazon... это название не известно разве что там, где вызывает недоумение само слово «интернет». Сейчас уже трудно представить себе, что все начиналось с продажи бумажных книг, особенно теперь, когда покупка электронных книг занимает считанные секунды. Джефф очень долго подбирал название для своей компании и в конце концов остановился на этом.

Само название Amazon он выбрал по двум причинам. Первая – стремление указать на масштабность проекта (Amazon в переводе с английского также означает реку; Амазонка – самая большая и полноводная река в мире), а магазин запускался со слоганом «Самый большой магазин книг на Земле». Вторая причина заключается в том, что в 90-е годы списки веб-сайтов в поисковике часто подавались в алфавитном порядке, и, назвав свой сайт по первой букве алфавита, Джефф Безос увеличивал шансы быть замеченным покупателями. Только за первые два месяца небольшой стартап начал приносить \$20 тыс. еженедельно. С того момента «Амазон» не прекращает развиваться и продолжает идти вперед семимильными шагами.

Что ж, давайте взглянем на статистику. За последнее десятилетие интернет коренным образом изменил представление о покупках – появилась эффективная альтернатива магазинам и базарам, с незапамятных времен бывших единственным способом приобретения еды, одежды и пр. Так, мировые объемы продаж в интернет-магазинах выросли с одного триллиона долларов в 2012 году до двух триллионов в 2016-м. Только в США в 2013 году общая стоимость товаров, проданных через интернет, составляла \$431 млрд, а в конце 2016-го, по прогнозам экспертов, эта сумма достигнет \$660 млрд; из них \$108 млрд выпадает на продажи через платформу «Амазон». Интересно, что сам Джефф Безос, основатель и гендиректор проекта, не раз говорил о том, что получение прибыли не является приоритетом для Amazon – здесь больше зарабатывают продавцы. Безос много лет подряд предпочитал инвестировать доходы компании в развитие новых направлений деятельности, поэтому сегодня Amazon является лидером в розничной торговле онлайн.

Вот уже несколько лет Amazon.com расширяется почти в геометрической прогрессии, приобретает статус одной из главных торговых площадок мира. И судя по всему, останавливаться не намерен.

Пока большинство фирм используют вложения для выкупа акций, основатель Amazon Джефф Безос инвестирует в разработки. И похоже, это основное направление вложений уже в скором времени принесет свои плоды. Для примера давайте рассмотрим одно из направлений компании – Amazon Web Services, услуги, связанные с интернет-ресурсами. По прогнозам, в ближайшие три года Amazon Web Services будет приносить 50 % дохода от всех продаж компании. Только в начале 2016 года этот сервис принес компании \$2,57 млрд. Экс-

перты считают, что именно «Амазон» будет продавать 48–68 % товаров подобного типа в 2018 году.

Amazon Web Services (AWS) – инфраструктура платформ облачных веб-сервисов, представленная компанией Amazon в начале 2006 года. В данной инфраструктуре имеется много сервисов для предоставления различных интернет-услуг, таких как хранение данных (файловый хостинг, распределенные хранилища данных), аренда виртуальных серверов, предоставление вычислительных мощностей и др.

К 2015 году рыночная стоимость компании Amazon, к которой относятся товарные знаки и знаки обслуживания, деловая репутация, наличие постоянных покупателей, повторные контракты с клиентами и т. д., составила \$307 млрд, а к 2016 году ее стоимость увеличилась на \$60 млрд и сейчас составляет \$335 млрд. Стоимость компании растет с каждым годом, а вместе с ней – продажи и интерес клиентской аудитории. Возьмем для сравнения такой факт: в 2012 году общая сумма реализованных на Amazon товаров достигла \$61 млрд – это больше, чем продажи следующих за Amazon девяти компаний вместе взятых! Ни одна другая торговая площадка в США и близко не подошла к результатам, которые демонстрирует Amazon. Начать с продажи книг в 90-е и стать синонимом онлайн-торговли в англоязычном мире – это невероятно!

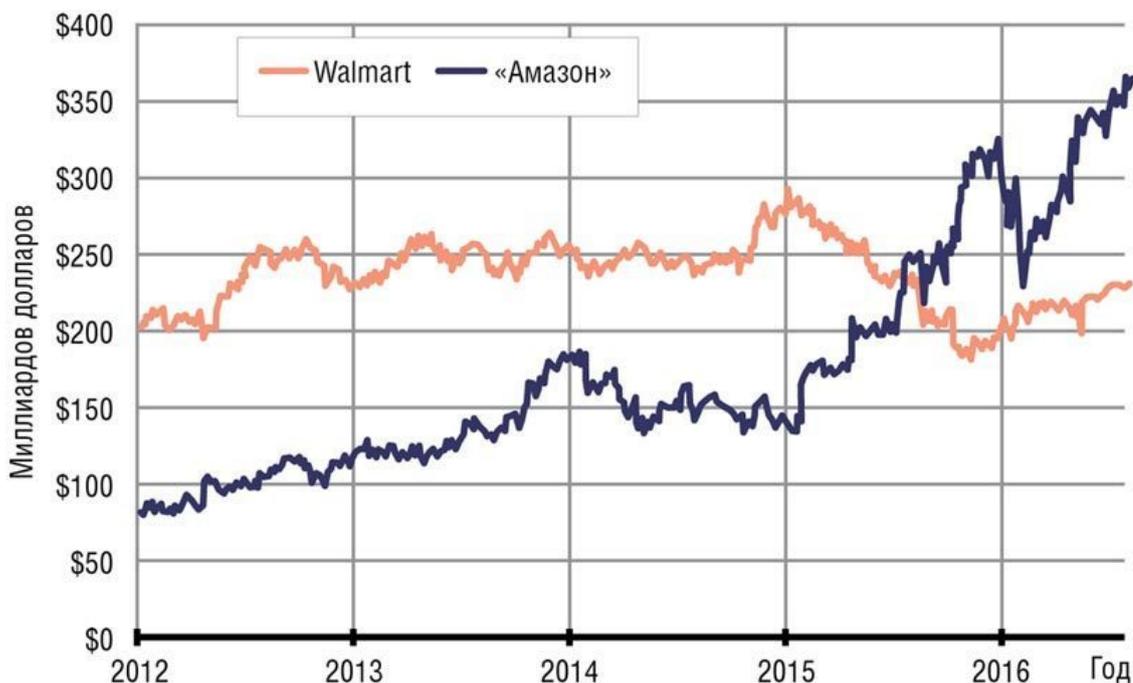


Рис. 1. Соотношение рыночной стоимости «Амазона» к Walmart в миллиардах долларов с 2012 по 2016 гг. (ИСТОЧНИК: Bloomberg)

На графике ниже (Рис. 2) показано соотношение продаж Amazon.com и других онлайн-площадок в миллиардах долларов. Как только покупка товаров через интернет стала доступнее, Amazon занял лидирующую позицию на рынке – компания растет на 20 % в год, увеличивая отрыв от среднего уровня, что наглядно отражает график.

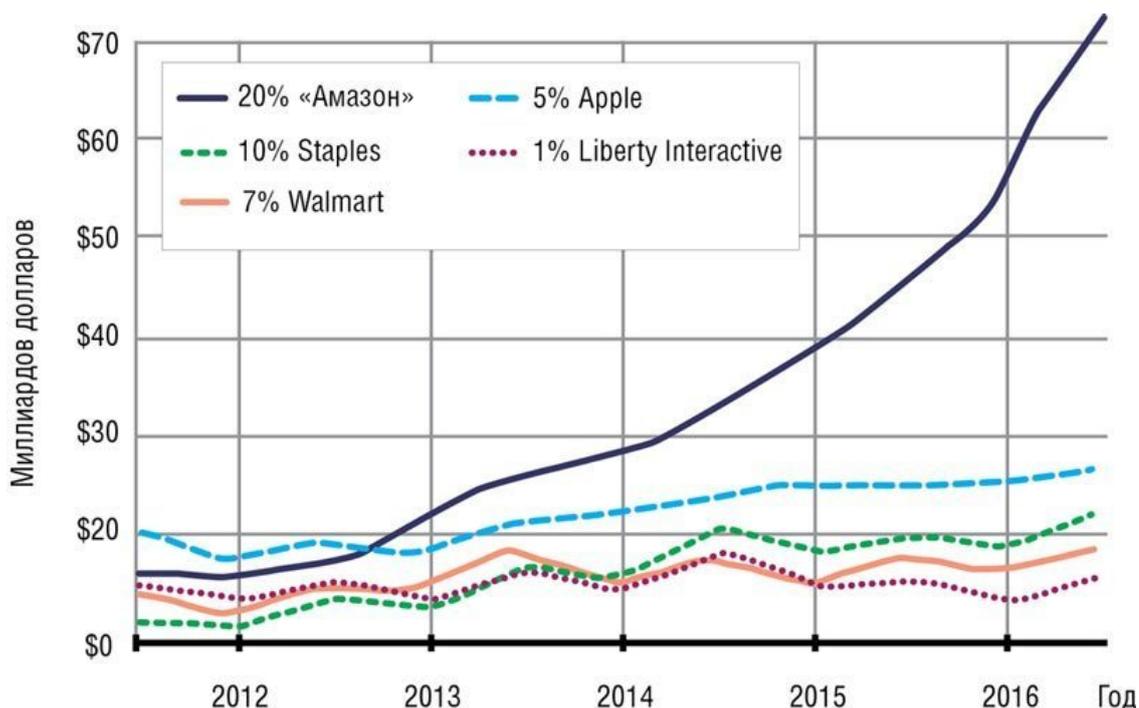


Рис. 2. Соотношение продаж на Amazon.com и других онлайн-площадках в долларах

Напомним, что начиналось все с книг. Но если посчитать только предметы одежды, выставленные на продажу в 2016 году, получится около 30 млн. Продавцы уже более 100 стран присоединились к работе на платформе.

Amazon имеет отдельные сайты, иначе говоря, официальные представительства, для продаж в США (amazon.com), Канаде (amazon.ca), Германии (amazon.de), Франции (amazon.fr), Испании (amazon.es), Италии (amazon.it), Нидерландах (amazon.nl), Индии (amazon.in), Японии (amazon.jp), Китае (amazon.cn), Великобритании (amazon.co.uk), Австралии (amazon.com.au), Бразилии (amazon.com.br) и Мексике (amazon.com.mx). В общей сложности – 14 площадок, на которых совершают покупки клиенты из 178 стран.



Рис. 3. Страны, в которых Amazon имеет отдельные площадки для продаж

Торговая площадка «Амазон» – лучшая из себе подобных. Площадка, которая ассоциируется не только с широкой инфраструктурой, но и с отличным качеством и высоким уровнем удовлетворенности своих клиентов.

- В этой главе мы разобрали такие аспекты
- + История создания компании «Амазон»
- + Темпы роста «Амазона»
- + Уровень продаж компании
- + В каких странах есть «Амазон»

Глава 4. «Амазон» глазами покупателей

Ключевые вопросы следующей главы:

- Под каким углом клиенты смотрят на «Амазон»?
- Как влияют мобильные устройства на покупки?
- Что можно купить на «Амазоне»?
- Какие два способа совершить покупку существуют на «Амазоне»?
- Какую ценность представляет собой «Амазон» для покупателей?
- Что заставляет их делать свои покупки именно здесь?

Сегодня большинство людей в США, решив что-то купить онлайн, наберут в строке поиска именно этот адрес: amazon.com. Без преувеличения, это один из самых популярных в мире сайтов по продаже разнообразных товаров и самый крупный в США. Это громадный сервис, где можно найти почти все – от новых книг и продуктов питания до электроники, музыки, мебели и компонентов для обслуживания облака (cloud computing).

Amazon – лидер американского рынка: каждый месяц на этот сайт заходят почти 188 млн человек, из которых 80 млн (!!!) совершают покупки ежемесячно. Даже eBay, долго удерживавший первенство, посещают почти вдвое меньше людей. Если в США кто-то захочет что-то купить, скорей всего, он купит это на Amazon.

Покупки и продажи с помощью мобильных устройств

За последние десятилетия по миру прокатилось несколько волн новых технологий, каждая из которых задавала новые тенденции движения рынков. Сегодня люди все чаще предпочитают осуществлять свои покупки онлайн. И последние пару лет аналитики говорят о росте тенденции покупать вещи через мобильные устройства.

Каким же образом эта тенденция проявляет себя сейчас?

Согласно данным Statista.com, в ближайшие годы покупки перейдут в «мобильную сферу», то есть почти 50 % всех приобретений будут идти через приложения в мобильных телефонах. Легкие покупки на Amazon станут доступны в любой точке планеты, будь то автобус или сад, без компьютера и проводного интернета. В праздники и выходные 60 % покупок уже совершаются через мобильные устройства, а приложение от Amazon store установлено у 68 % пользователей смартфонов в США.

Statista.com является одной из ведущих статистических компаний в Интернете, одним из первых статистических порталов в мире, который проводит детальный анализ данных в более чем 80 000 областях из более чем 18 000 источников. В 2014 году Library Journal наградила Statista в номинации «Лучший статистический портал».

По статистике (выборка пользователей старше 18 лет – Рис. 4), в этом году Amazon входит в пятерку самых популярных приложений на мобильных девайсах. Его опережают только поисковые системы Google и Yahoo, а также Facebook. Это значит, что если среднестатистическому американцу придет в голову что-то купить, то, скорее всего, он откроет на планшете или телефоне именно приложение Amazon. Сейчас даже владельцу ноутбука проще воспользоваться для шопинга телефоном, что обеспечивает недоступную ранее скорость покупок и формирует новую культуру потребления.

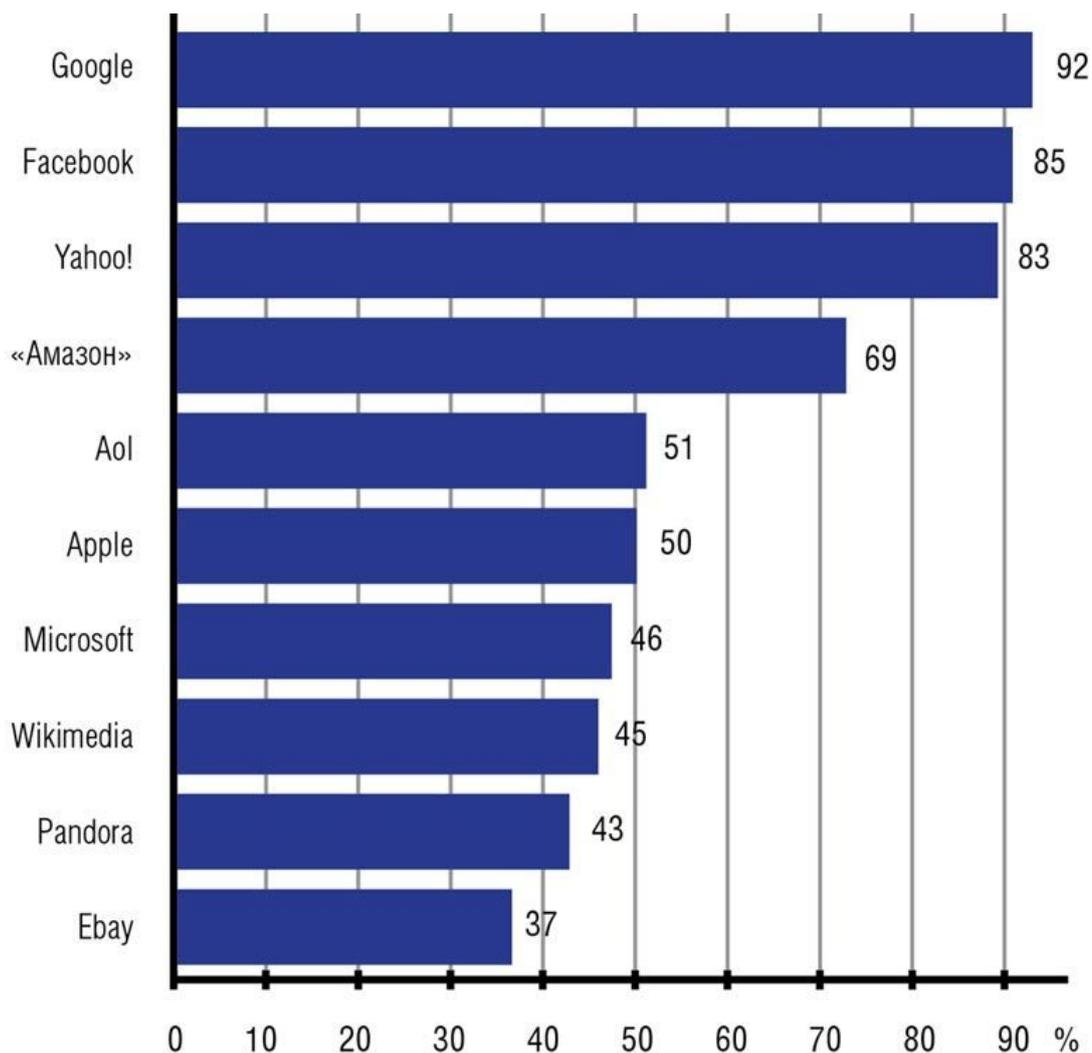


Рис. 4. Самые популярные мобильные приложения в США среди пользователей старше 18 лет

Если задаться вопросом, что же можно купить и продать на «Амазоне», то ответ будет таким: можно покупать и продавать практически все. Медиатовары (книги, диски, программное обеспечение), украшения, часы, приборы, товары для детей и по уходу за собой, одежду, электронику, музыкальные инструменты, спортивную экипировку, игрушки, аксессуары для игр, продукты питания, утварь для дома и сада. А если коротко, то абсолютно все.

Ведь для американца «покупки онлайн» и «Amazon» – практически синонимы: очевидно, это уже часть массовой культуры. Давайте же изнутри посмотрим, почему «Амазон» является таким привлекательным для потребителей.

Способы покупки на Amazon и тенденции спроса

На Amazon.com есть два способа покупать товары. Первый и самый простой – выбирать и заказывать товары, заходя на сайт «как в первый раз». Такие покупатели обозначаются термином *non-Prime* и относятся к группе «без премиум-аккаунта». Вторая группа – это те, кто имеет свой платный аккаунт на сайте и активно покупает именно на Amazon. Эти постоянные покупатели относятся к категории *Prime*, то есть «привилегированных покупателей».

Amazon Prime – это сервис, открывающий пользователям бесплатную двухдневную доставку на все товары, которые продает сам «Амазон», а также на небольшую часть того,

что продают на «Амазоне» сторонние торговцы. Все товары, помеченные голубой иконкой *Prime* (Рис. 5), попадают под действие данной программы и доступны для бесплатной двухдневной доставки. А если доплатить еще \$3,99, их доставят в течение одного дня. Такие сроки – это уже действительно что-то необычное для интернет-торговли.

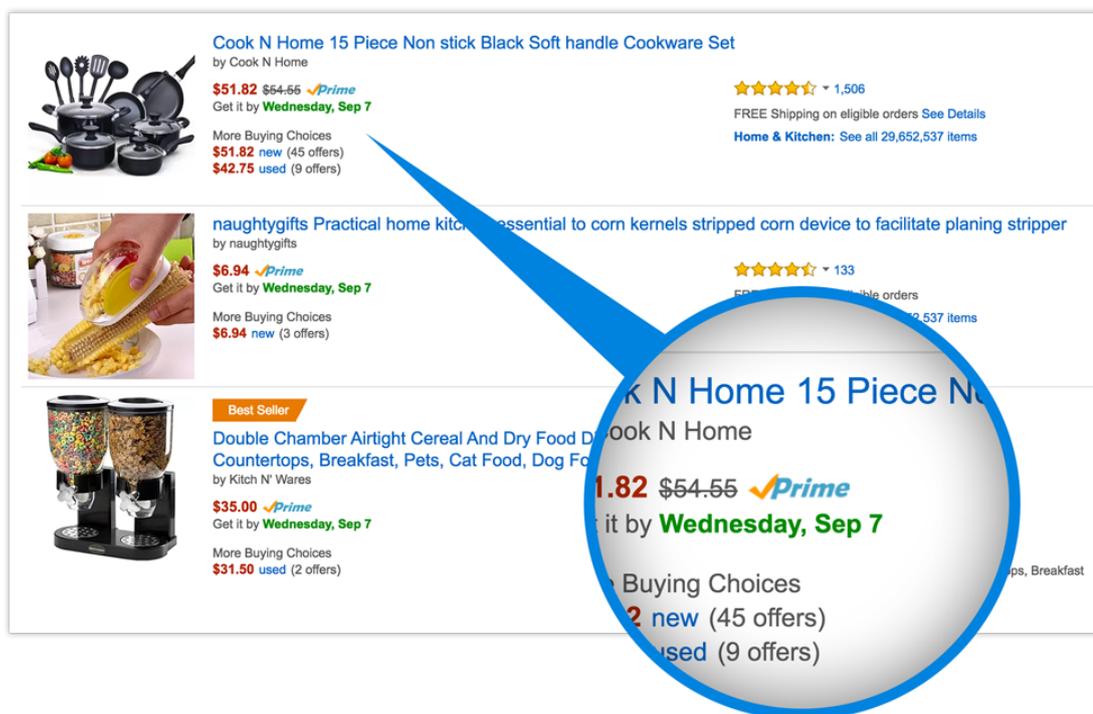


Рис. 5. Товары с отметкой Prime

Заходя на Amazon в поисках товара, в списках на первых страницах возле многих продуктов вы видите отметку *Prime*, означающую, что этот товар продается самой компанией Amazon.

Amazon Prime – это целый комплекс услуг, ориентированный на активных клиентов Амазона в тех странах где магазин открыл свои официальные представительства.

Amazon Prime – гигант онлайн-продаж. Компания создала полноценную структуру по работе с системой подписки, которой пользуются миллионы людей. Выясним, насколько она успешна. Вот данные за текущий год: зарегистрированный покупатель платит \$99 в год за пользование услугами компании, в нынешнем году число пользователей возросло на 35 % – при том что в 2015 году их было 54 миллиона, в 2016 стало на 19 миллионов больше.

Еще немного статистики.

– Зарегистрированный пользователь Prime-аккаунта тратит в среднем \$1500 в год, независимо от категории.

– 49 % клиентов тратят \$800 в год и больше.

– 41 % покупателей тратят значительно больше \$800.

– Amazon продает около 20 миллионов продуктов.

– 78 % клиентов получают свои заказы за 1–2 рабочих дня.

– 30 % всех онлайн-покупателей имеют такой аккаунт.

Приведем статистические данные за 2013–2015 годы, демонстрирующие, почему большинство покупателей предпочитает Amazon Prime (Рис. 6).

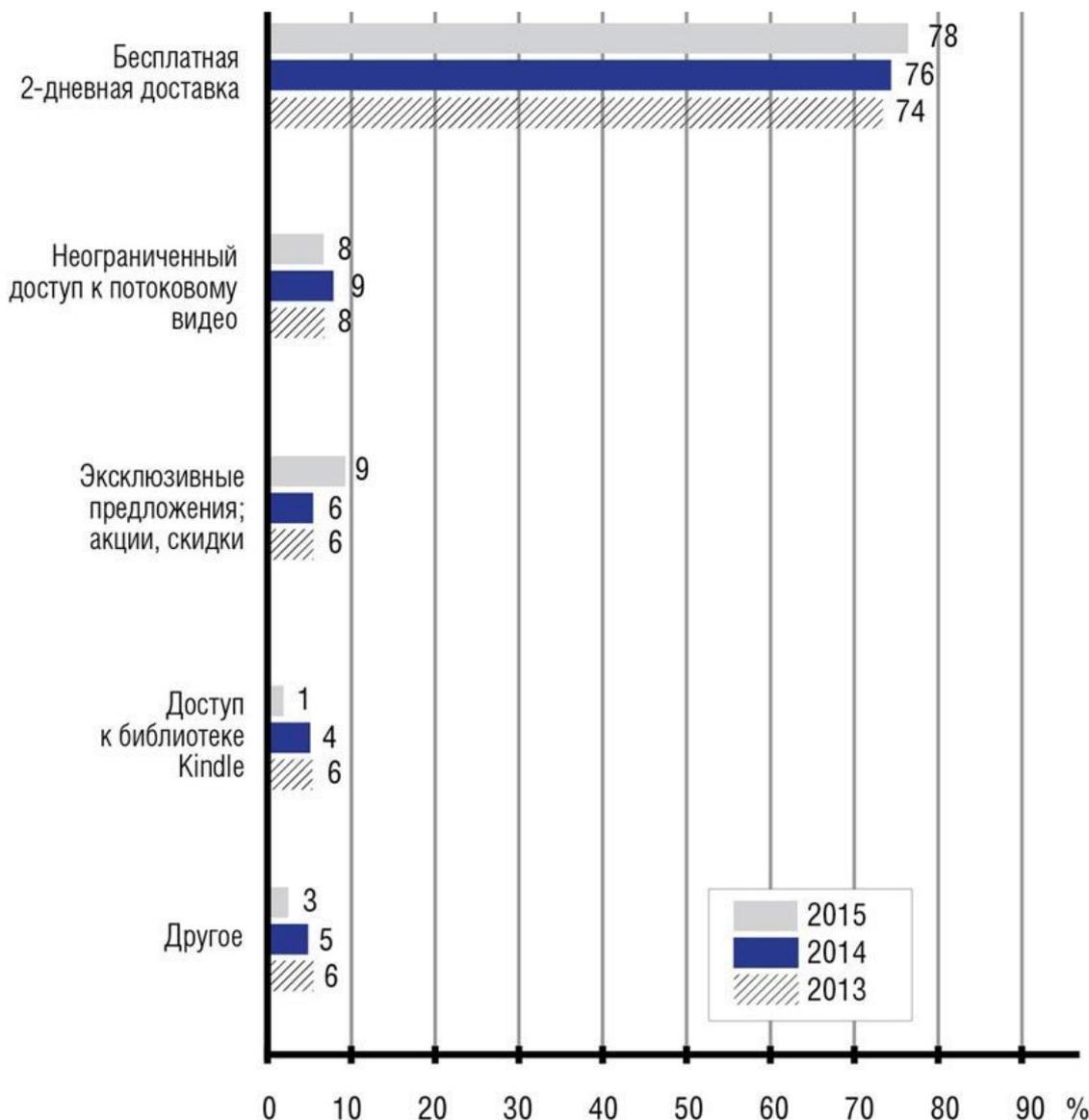


Рис. 6. Причины предпочтения клиентами Amazon Prime в сравнительной шкале

Важнейший пункт – двухдневная бесплатная доставка, из-за которой почти 80 % респондентов и выбирают этот сайт. Вторым пунктом – возможность неограниченно смотреть фильмы и сериалы онлайн. Далее идут акции и скидки, а также библиотека для владельцев электронных книг – они тоже могут найти немало полезного на Amazon. Однако доставкой соблазняется почти 80 % пользователей, а фильмами – лишь около 10 %.

Чем легче человеку сделать покупку на сайте и чем меньше он расплывается на детали, тем больше ему нравится сайт, а значит – больше вероятность того, что у него войдет в привычку покупать именно здесь.

Для Prime-категории покупателей даже существует особенный день – Prime Day. Раз в году изрядное количество товаров можно купить со скидками. В 2015 году эта дата была назначена на 15 июля. Только за этот день было приобретено 34,4 млн товаров, а за одну секунду в среднем совершалось 398 покупок. Эти цифры побили даже самый известный в США шопинг-день, Black Friday, когда на «Амазоне» было продано всего 7,4 млн товаров за день.

«Амазон» непрерывно расширяется. Все больше клиентов в Европе, Америке и Азии уверены, что, сделав заказ сегодня, завтра они встретят курьера у своей двери. Будь это гаджет или строительный брус, «Амазон» замечательно справляется со своей задачей.

Все больше людей приходят к мысли, что им уже не нужно заводить машину и собирать всю семью, чтобы отправиться за покупками в шопинг-центр или супермаркет. Отсутствие необходимости тратить бензин, время, нервы, долго стоять в очередях – все эти и многие другие пункты стали ступеньками Amazon к успеху.

Проще платить за годовое пользование премиум-аккаунтом и делать заказы за секунды, получая качественное обслуживание и бесплатную доставку товаров прямо к двери. Многие клиенты это понимают и принимают. И чем быстрее становится доступ к новым технологиям, чем быстрее движется все в окружающем мире, тем больше людей переходят на шопинг онлайн.

В этой главе мы разобрали такие аспекты

- + «Амазон» глазами покупателей
- + Влияние мобильных устройств на покупки
- + Товары, которые продаются на «Амазон»
- + Что такое Amazon Prime
- + Категории покупателей Prime и non-Prime
- + Что мотивирует покупателей присоединиться к Amazon Prime

Глава 5. «Амазон» глазами продавцов

Как отмечалось во введении, в данной главе мы покажем вам «Амазон» глазами продавцов и дадим ответы на такие вопросы:

- Под каким углом продавцы смотрят на «Амазон»?
- Что мотивирует людей продавать на «Амазоне»?
- Чем «Амазон» отличается от других платформ?
- Что можно продавать на «Амазоне», а что нельзя?
- Сколько продавцов зарабатывает здесь больше миллиона долларов?
- Какую ценность представляет собой «Амазон» для продавцов?
- Что заставляет их продавать свои продукты именно здесь?

Официальные данные показывают, что сейчас на Amazon 304 миллиона активных пользователей со всего мира, 80 миллионов человек осуществляют покупки ежемесячно и число покупателей неуклонно растет с каждым днем. Всюду, где необходимость что-то купить дополняется интернетом, потребитель рано или поздно (скорее, все-таки рано) придет на Amazon, а значит, он будет нуждаться в продавце, который даст то, что ему нужно. Неудивительно, что именно «Амазон» становится менее затратным и вместе с тем более эффективным способом ведения бизнеса, нежели создание своего собственного интернет-магазина. Давайте разберем почему.

Во-первых, это *репутация*. Клиенты настолько любят и доверяют «Амазону», что готовы платить за товар больше, чем на других онлайн-площадках, чтобы получить более качественное обслуживание. Конечно, можно строить свой онлайн-бизнес годами и десятилетиями, но так и не достичь той репутации, которую уже завоевал Amazon на мировом рынке.

Во-вторых, *клиентская база*. Как бы много сил ни вкладывалось в работу, конкуренцию Amazon при его клиентской базе вряд ли удастся составить, да и с репутацией такой компании особо не потягаешься – это факт! Пускай об этом расскажут цифры.

- 304 миллиона активных пользователей
- 188 миллионов посетителей ежемесячно
- 185 стран, в которые осуществляется доставка товаров из «Амазона»
- 60 миллионов Prime-покупателей
- \$1500 в год тратит в среднем Prime-покупатель
- \$650 в год тратит non-Prime-покупатель

Внушительно, не так ли? Но это еще не все.

Третьим фактором является *возможность быстрого старта*. В то время как многие бизнесмены заняты поисками инвесторов и заработком, «Амазон» помогает продавцам уже сегодня начать свое дело, в которое не нужно вкладывать миллионы, а значит, *снижает риски* (это четвертое преимущество). Поэтому Amazon – это как раз тот случай, когда для продавца сотрудничество является стопроцентно выгодным шагом, донельзя упрощенным компанией. Вступая на эту платформу, вы сразу получаете кредит доверия миллионов покупателей, которым располагает «Амазон».

К тому же «Амазон» не налагает *никаких ограничений* на то, какие суммы продавец зарабатывает за день, за неделю или за год, то есть ограничений по поступлению средств на аккаунт продавца нет. Единственное ограничение – это то, сколько вы сами разрешите себе зарабатывать здесь.

Кроме того, около 2 % продавцов, а это примерно 40 тыс. человек, получают от \$2 млн до \$10 млн в год – и это чистая прибыль, а не сумма товарооборота. А 36 % продавцов на

Amazon зарабатывают от \$100 тыс. до \$1 млн. Последний факт наглядно демонстрирует, что каждый третий продавец на Amazon.com получает внушительный доход!

Известны случаи очень выгодных сделок между продавцами и самой компанией «Амазон». Не секрет, что с продавцами, чьи товары отлично продаются, «Амазон» связывается непосредственно, чтобы иметь возможность покупать товары у них. К примеру, «Амазон» напрямую покупает у продавца товары и продает своим клиентам, а продавец в такой ситуации, по сути, сотрудничает только с одним покупателем – с компанией Amazon. Вместо сотен и тысяч клиентов вы получаете одного постоянного, которому продаете сотни и тысячи своих товаров.

Многие ошибочно полагают, что продавать на Amazon – это все равно что продавать на eBay. Никким образом! Общее у них лишь то, что обе платформы – онлайн-магазины, где продают и покупают. Но eBay – это прежде всего аукцион, тогда как на Amazon цены фиксированные. Так что первое принципиальное отличие – разница форматов продаж. Второе важное отличие состоит в том, что, создавая список товаров на eBay, каждый продавец создает свой собственный новый список. Поэтому, выбирая что-то на eBay, можно наткнуться на десятки списков с тем же самым товаром, что часто запутывает покупателей. На Amazon же, если выставяемые на продажу товары уже продаются на платформе, они попадают в один список (исключения бывают, но нечасто), что значительно упрощает их поиск для покупателей и делает платформу еще более привлекательной.

Дальше мы рассмотрим, что можно продавать на «Амазоне», что нельзя и что лучше не продавать, по советам опытных продавцов, если вы только начали строить свой бизнес здесь.

Что можно продавать на Amazon?

За некоторым исключением (антикварные вещи, книги, аудио- и видеоносители), товары, продаваемые на Amazon, должны быть новыми. Из бывших в употреблении предметов для продажи подходят те, что могут быть использованы повторно. Некоторые продавцы вообще строят свой доход на таких предметах, скупая их на распродажах и барахолках и выставя на Amazon по своей цене.

Что поначалу лучше не продавать на Amazon?

Лучше не начинать продажи на Amazon с продуктов, у которых ограниченный срок годности. Пока вы не уверены в том, насколько хорошо продаются те или иные продукты питания и какие именно пользуются хорошим спросом, продавать их – рискованный шаг. Если они не будут реализованы до истечения срока годности, вложенные в них деньги просто пропадут.

Что нельзя продавать на Amazon?

На Amazon можно покупать и продавать практически все, но есть небольшой список исключений. Рассмотрим их подробнее.

1. *Огнестрельное оружие.* Без комментариев. Исключение составляет экипировка для пейнтбола и пневматическое оружие.

2. *Алкоголь.* В США действует закон, запрещающий продажу алкоголя лицам, не достигшим 21-летнего возраста, а проверять возраст каждого покупателя весьма затрудни-

тельно. Исключение здесь тоже есть: покупатели, подтвердившие свои данные, могут заказать вино – его в списке больше тысячи видов.

3. *Недвижимость.* Не говоря уж о том, что мало кому будет достаточно виртуальной экскурсии для покупки дома, чисто формально не получится купить дом, кликнув по нему мышкой – и дело не в количестве кликов. Конечно, есть сайты по продаже жилья, но там все не так просто – и это уже другая история, в которой задействованы агенты по продажам.

4. *Домашние животные.* Животных на Amazon не продают и в ближайшее время вряд ли будут. Представьте себе особенности доставки: для животных необходимо специальное оборудование, медицинские заключения и множество разнообразных процедур.

5. *Машины.* Одним кликом тест-драйв машине не устроишь. И если покупателя не устроит товар, вернуть его влетит в копеечку, да еще в какую!

6. *Бензин.* Amazon не продает бензин из-за рисков, связанных с его транспортировкой.

7. *Лотерейные билеты.* На самой большой торговой интернет-площадке в США лотерейные билеты не продаются, как и игральные автоматы.

8. *Табак.* Бумагу для самокруток, кальяны, специальные ножницы для сигар продавать можно сколько угодно, а товары, содержащие никотин – нет. Поэтому никакие сигары и сигареты, включая электронные, на сайте размещать нельзя.

9. *Очки, корректирующие зрение и выписанные по рецепту врача.* Делать такие покупки в Штатах разрешают пока только на специальных сайтах, где покупатель должен предоставить рецепт от окулиста. На Amazon же можно продавать любые солнцезащитные очки или оправы для корректирующих очков без линз.

10. *Одежда секонд-хенд.* Продавать ношеную одежду на Amazon в настоящий момент нельзя. Однако в компании ведутся переговоры на этот счет, так как винтажная одежда стала невероятно популярной, особенно среди молодежи.

Разобравшись, что можно, а что нельзя продавать на «Амазоне», давайте посмотрим на то, какие товары пользуются наибольшим спросом среди клиентов и на чем здесь зарабатывают больше всего. Из графика ниже (Рис. 7) видно процентное соотношение реализованных товаров по категориям в текущем году по данным опроса продавцов Feedvisor.

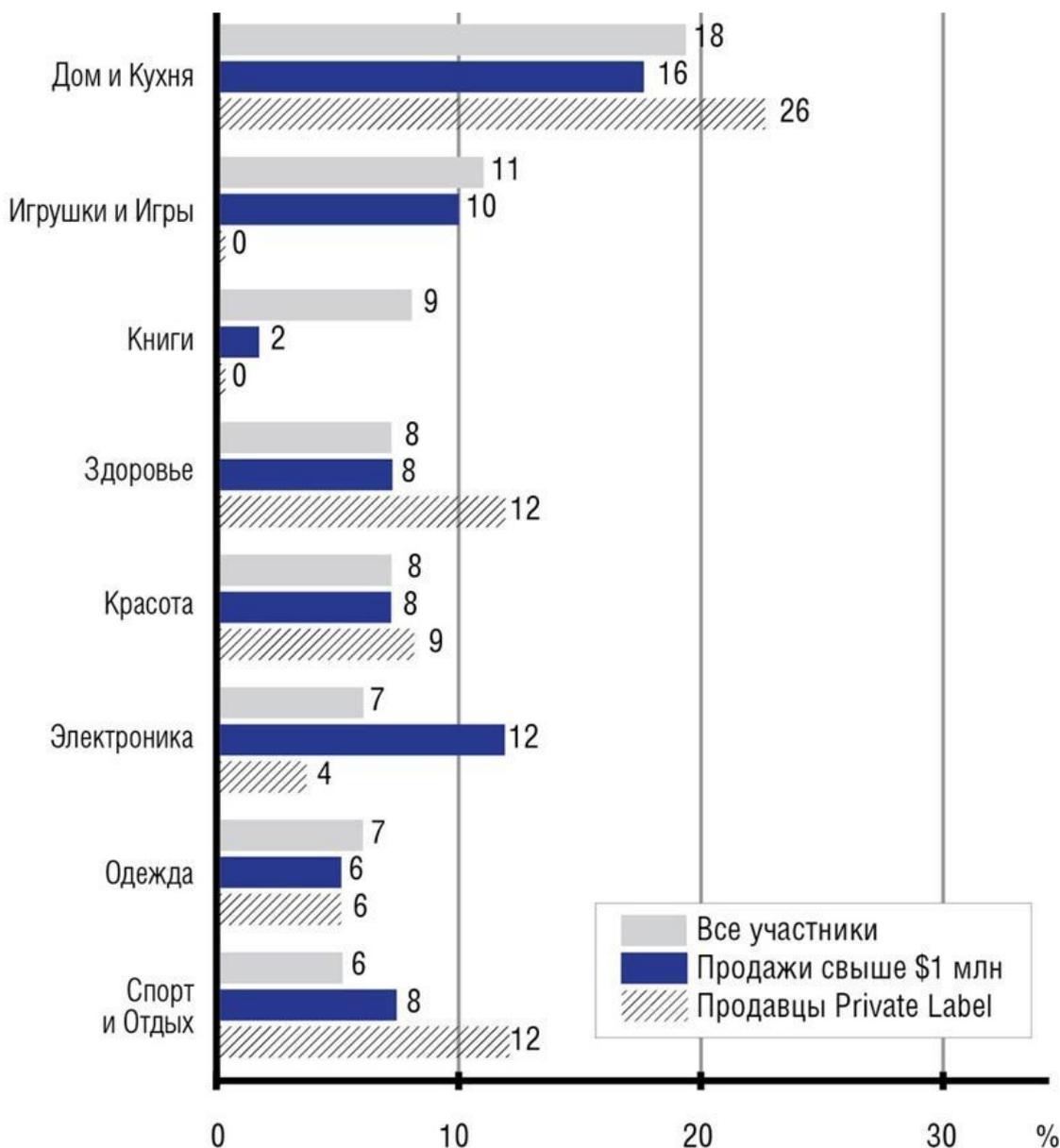


Рис. 7. Данные опроса продавцов «Амазона», их предпочтения в категориях

Серым обозначена доля продавцов в определенной категории среди всех двух миллионов продавцов на Amazon. Так, в категории «Дом и кухня» продают 18 %, то есть 360 тыс. человек. В категории «Игрушки и игры» – 11 % (220 тыс. продавцов), «Книги» – 9 % (180 тыс.) и т. д.

Синим обозначен процент продавцов в данной категории, которые зарабатывают более чем \$1 млн. Значит, в категории «Дом и Кухня» 16 % из 360 тысяч продавцов за год реализуют товаров больше чем на миллион. Удивительно! Если посчитать, то получится 57,6 тыс. – и это продавцы только в одной категории!

Штрихом обозначен процент продавцов в той или иной категории, работающих под личным брендом. Например, в категории «Дом и Кухня» – 26 % из 360 тысяч, то есть здесь 93,6 тыс. человек продают товары под собственной маркой.

Здесь ясно прослеживается тенденция: продается больше товаров для дома и кухонной утвари, потом идут игрушки, товары для здоровья, средства по уходу, техника, одежда и спортивные товары. Книги, с которых Джефф Безос начал в 1994 году, уже уступили место

предметам и электронике. Но еще этот график демонстрирует сферы, где стоит, а где не стоит работать под собственным брендом.

Из всего сказанного можно сделать вывод: за последние 5–6 лет вести бизнес на Amazon стало очень выгодно! Целое поколение молодежи выросло на новых технологиях. Гаджеты и доступ к интернету уже создали целый пласт массовой культуры, в центре которой легкий доступ к самым разным вещам, в первую очередь к информации и предметам. И эта тенденция продолжает набирать обороты – кривые графиков онлайн-продаж демонстрируют неуклонный рост. А рост онлайн-продаж – это рост amazon.com и каждого, кто здесь продает!

- В этой главе мы разобрали такие аспекты
- + Почему покупатели выбирают «Амазон»
- + Отличие компании от таких торговых площадок, как eBay
- + Сколько денег тратят Prime- и non-Prime-категории покупателей
- + Какой процент продавцов зарабатывает здесь больше \$1 млн
- + Какую ценность собой представляет «Амазон» для продавцов
- + Какие товары можно продавать, а какие нельзя
- + Тенденции спроса на «Амазон»

Раздел 3

Глава 6. Как вы можете зарабатывать здесь

В этой главе мы расскажем, как каждый человек может построить реальный бизнес на площадке «Амазона», и ответим на такие вопросы:

- Почему продавать на «Амазоне» лучше, чем создавать свой интернет-магазин?
- Какова бесценная выгода от партнерства с «Амазоном»?
- Как заработать в неделю больше, чем за весь год на предыдущей работе?
- Как понять, что бизнес на «Амазоне» – это ваше?
- Что представляет собой компания как бизнес-система?
- Почему «Амазон» – один из самых умных видов бизнеса из ныне существующих?

Почему продажи на Amazon лучше создания своего онлайн-магазина?

Чтобы увидеть все плюсы создания бизнеса на «Амазоне», давайте сравним затраты на открытие собственного онлайн-магазина с открытием такового на «Амазоне». Сначала представим, что вы решили открыть свой интернет-магазин по продаже одежды. Идея показалась вам всеобщей выгодной, и следующим вашим шагом станет составление плана действий по ее реализации.

1. Первым делом вам необходимо обзавестись хостингом, то есть местом в сети интернет, где будет находиться сайт вашего онлайн-магазина.

2. Затем вам надо выбрать и купить домен для сайта, то есть адрес, который будут вводить пользователи в своих браузерах, чтобы попасть на этот сайт.

3. После этих не самых трудоемких, но принципиально важных моментов вам понадобится дизайнер, задача которого – разработка логотипа и фирменного стиля, а также оформление сайта. Это важный момент – надо выбирать дизайнера, который разбирается в современных тенденциях веб-дизайна и оформит ваш сайт так, чтобы на нем хотелось задержаться. Для этого вам нужно согласовать с ним детали и прорисовку, прописать контекстуальную часть.

4. Затем вам надо найти верстальщика, задача которого – сделать так, чтобы ваш сайт без проблем открывался в разных браузерах и на разных платформах.

5. Следующий персонаж этой эпопеи – программист, который обеспечит вам возможность работать с сайтом напрямую в рамках определенной программной среды.

6. Дальше вам необходимо сформировать отдел закупок, то есть найти людей, которые будут искать в других странах или регионах поставщиков одежды на продажу.

7. Вам также понадобится разобраться в логистике – придумать, где найти склады и как одежда будет доставляться туда, а оттуда – покупателям.

8. Затем нужно будет организовать сервис и обслуживание клиентов, чтобы каждый покупатель получал именно тот товар, который заказал, причем своевременно, отладить механизм возвратов, претензий и т. д. и т. п.

9. Сформировать отдел продаж, а главное – руководить им или найти достойного руководителя, что уже является очень сложной задачей.

10. И наконец, то, без чего ни один проект не запустится по-настоящему – реклама и трафик (число посетителей, заходящих на ваш сайт). И этот пункт, в отличие от предыдущих, требует постоянных инвестиций!

Сколько же надо вложить в это дело?

Если смотреть объективно, пункты 1–5 – это в основном единоразовые вложения: покупать новый хостинг вам вряд ли потребуется, да и ежемесячно менять дизайн сайта вы не станете. У вас уже будет необходимый минимум, благодаря которому сайт начнет работать. Пункты с 5 по 9 – ежемесячные вложения в зарплату персонала, а пункт 10, реклама – от количества вложенных в нее средств напрямую зависит количество продаж. Конечно, со временем можно будет что-то менять и улучшать (например, в логистике), но есть пункт, которым придется заняться вплотную сразу же после завершения технической части – речь как раз идет о рекламе.

Реклама – это постоянные инвестиции. Запускать ее разово практически бесполезно: кто-то ее увидит и, возможно, даже отреагирует, но как только реклама закончится, о вашем сайте моментально забудут. Даже если вы ухитритесь найти способ «подрядить» посетителей вашего сайта бесплатно раскручивая его в своих блогах или соцсетях, вряд ли вы сможете управлять этим процессом и делать на него ставку как на основную рекламу. А в бизнесе, связанном с товарами массового пользования, конкуренция столь высока, что сайт по продаже одежды без рекламы «устареет» быстрее, чем начнет приносить прибыль.

Простейший способ запустить рекламу сайта – организовать трафик посетителей.

Сколько надо потратить на трафик?

Допустим, на продажу выставлены костюмы и платья. И вам очень хотелось бы, чтобы ваш интернет-магазин ежедневно посещали 2000 человек. Если усреднить цену за клик и за переход по ссылке на сайт магазина, она будет варьироваться в диапазоне \$0,5–1.

2. Конечно, эти цифры сильно зависят от ниши, занимаемой товаром на рынке, то есть от характера продаваемых изделий.

В каких-то нишах цена меньше, в каких-то – больше. Но в любом случае за эти деньги один человек зайдет на ваш сайт посмотреть, что вы ему предлагаете, то есть просто оценит предложение. То, что он станет вашим покупателем, отнюдь не гарантировано. Соответственно, траты на рекламу могут ежедневно выливаться в суммы порядка \$1–4 тыс. просто за то, чтобы эти 2 тыс. человек увидели, что вы хотите им продать.

Если умножить этот ежедневный рекламный бюджет на 365 дней в году, вы получите стоимость затрат хорошо структурированного и продуманного бизнеса в пространстве русскоязычного рынка, в его объективных реалиях. Для тех, кто еще не посчитал – речь идет о сотнях тысяч или даже миллионах долларов в год.

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.