

«Бизнес с Китаем»

❖ ВЫБОР КАНАЛА ПРОДАЖ

Какие каналы продаж оптимальны для старта?

Есть вариант онлайн или офлайн торговли. Начинать рекомендую посредством онлайн, так как:

- ✓ минимальные вложения
- ✓ проще поменять нишу
- ✓ можно не оформлять документы в самом начале

Каналы продаж:

Без вложений или с минимальными вложениями: ✓ Совместные покупки, ✓ Доски объявлений: Авито, Юла.

Небольшие вложения, без регистрации ИП/юрлица на старте: ✓ Социальные сети: Инстаграм, ВК, Одноклассники ✓ Интернет-магазин.

С вложениями и регистрацией ИП/юрлица: ✓ Маркетплейсы: WB, Ozon, и другие.

Совместные покупки: плюсы и минусы:

Подойдет тем, кто боится вкладывать собственные средства на старте, но хочет познакомиться с закупками из Китая.

ПЛЮСЫ:

Легкий старт: нужны минимальные вложения.

МИНУСЫ: В связи с ситуацией с пандемией стало тяжело рассчитать сроки и цена доставки часто меняется – это может отпугнуть клиентов.

- Согласование, выкуп, сортировка заказов, общение с клиентами - занимают много времени и сил.

Доски объявлений. Плюсы и минусы.

ПЛЮСЫ:

- 35 миллионов уникальных посетителей заходит на Авито каждый месяц,

- можно разместиться как частное лицо, а при регистрации как ИП/юрлицо создать полноценный интернет-магазин.

- можно получить хороший трафик на свои объявления в востребованных нишах, конкурируя по цене.

МИНУСЫ: ЦА сайта охотится за самой низкой ценой, любит торговаться, запрашивая скидки как на небольшие, так и на крупные позиции.

Социальные сети: плюсы и минусы

ПЛЮСЫ:

- Легко зайти
- Не нужны большие вложения
- Продается практически все
- Можно развивать узнаваемость бренда
- Большой охват, зайдет даже узкая ниша.

МИНУСЫ:

- Нужно чётко понимать свою ЦА.
- Сложность в раскрутке страницы.

Маркетплейсы: плюсы и минусы

ПЛЮСЫ:

- Огромный охват аудитории
- Без вложений на рекламу
- Без вложений в доставку и т.д.
- Отличный инструмент для масштабирования

МИНУСЫ:

- Сложный вход с документами, необходимо ИП/юрлицо
- Иногда сложно разобраться с

правилами отгрузки