

# История продаж

Ермакова Настя

# С чего я начала

Во первых, нужна была идея. Моя идея очень проста. За долгое пользование приложением для онлайн покупок у меня выработалась большая скидка. Я решила, что можно покупать со скидкой, а затем продавать товары по цене ниже рыночной, но выше чем я купила.

# Второй этап

Что бы осуществить эту идею нужны покупатели. Так как я человек общительный, у меня сразу на примете было 10 знакомых, которые просто обожают что-то покупать, а когда они узнают о скидках, то это все. Я позвонила им, и шестеро из них проявили желание что-то купить.

# Третий этап

Это конечно обсуждение с каждым клиентом товара, его цены и когда мы встретимся для обмена. С первого покупателя я получила прибыль в 1000 рублей. Я купила кроссовки за 3500, при рыночной цене, 6 тысяч, а продала за 4.500. Эта сделка была выгодной обеим сторонам.

# О покупателях

Второй покупатель заказал два брендовых поло стоимостью по 5000. Я купила их по 3.000, а продала по 4000. То есть со второго клиента я получила уже 2000 прибыли.

Третий клиент заказал одну футболку за 3000 (по рыночной). Здесь прибыль была небольшой, но все же. Купила за 1500, продала за 2000. Прибыль 500.

Было еще несколько клиентов, их заказ при покупке составил 11.000, а при продаже 14.000. Прибыль 3.000

В понедельник еще два заказа. Три товара. Рыночная цена – 7500 (2500+1000+4000). Купила – 4250 (1500+500+2250). Продала – 5.750 (2000+750+3000). Прибыль – 1500.

# ИТОГИ

Я в первый же день, начала думать о том, что я буду продавать за сколько и кому. В этот же день у меня родилась идея.

В четверг я начала обзванивать потенциальных клиентов, в пятницу я заказала три первых заказа для перепродажи. В субботу днем я приняла заказы, а вечером я встретилась уже с двумя покупателями заработав 3.000.

Так же в субботу заказала еще три заказа на сумму 11.000, продав все эти товары в сумме за 14.000. Прибыль составила 3000.

В воскресенье я встретилась еще с тремя покупателями получив 2.500.

В понедельник встретилась с покупателем получив еще 1000.

Во вторник доставила еще два заказа, с прибыль. 1500.

Так же у меня осталось 5 потенциальных клиента, скорее всего над их заказами я начну работать в четверг\пятницу. Прибыль с этих заказов составит ~4000.

# Вывод

Любой школьник при желании, может тратить свободное время на продажи. Он может продавать что угодно, как и самодельную продукцию, так и перепродавать что-то.

Я за неделю заработала 8.000.

Все реально.

Единственный минус для школьника это то, что это занимает достаточно много времени. Нужно обзванивать, ехать за заказом, потом привозить заказ в удобное для покупателя время. Лично я не смогу этим заниматься дальше, но например те, у кого много свободного времени вполне могут потратить часть от него на это.

\*суммы заказов были округлены. В презентации написаны приблизительные значения