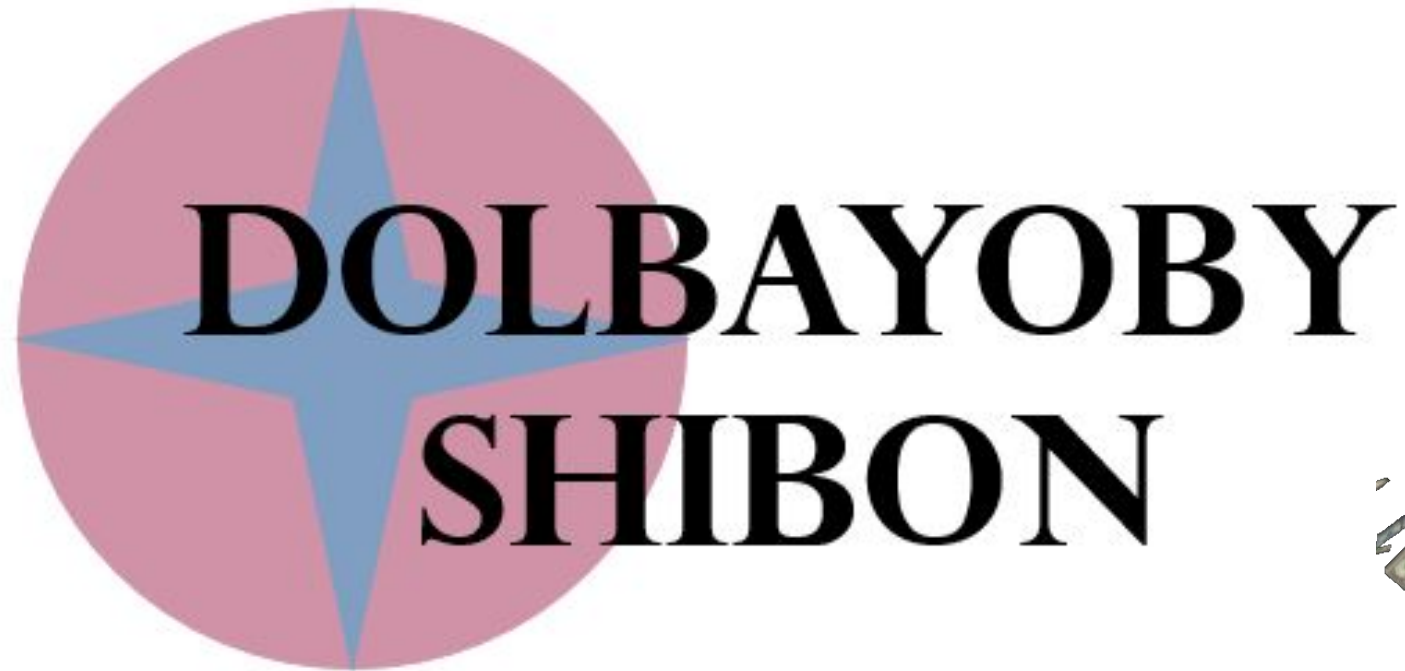


ଦୌଳତୀ ଏ କାହାଣୀ

GLOBAL WORLD BRANDS OF
ZAEBOVIE PRODAZHNIKI





Tốt nhất trong kinh doanh

ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ БИЗНЕСА

01

ХУ ИЗ «ИП» И С ЧЕМ ЕГО ЕДЯТ

02

ГОТ МОДЕЛЬ ПО АМЕРИКАНСКИ? NO! МОДЕЛЬ
ТОРГОВЛИ

03

ПОДЕШЕВЛЕ СКУПАЙ, ПОДОРОЖЕ ПРОДАВАЙ

04

ПЕРВАЯ ЗАКУПКА – КАКАЯ ОНА?

05

ПОИСК ПОСТАВЩИКА

06

ПОДГОТОВКА К ТОРГОВЛЕ

07

КАРТОЧКА ТОВАРА

08


ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА

ХУ ИЗ «ИП» И С ЧЕМ ЕГО ЕДЯТ?



ХУ ИЗ «ИП» И С ЧЕМ ЕГО ЕДЯТ

ООО
ОБЩЕСТВО С
ОГРАНИЧЕННОЙ
ОТВЕТЕСТВЕННОСТЬЮ



СЗ
САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ



ИП
ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ



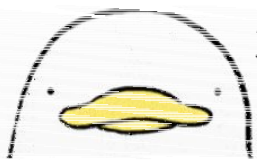
ТОП МОДЕЛЬ ПО АМЕРИКАНСКИ? NO! МОДЕЛЬ ТОРГОВЛИ

1. Можно закупать готовый товар и перепродавать его.

Производятся оптовые закупки из России или Китая, далее выкидывается товар на площадку в качестве собственного бренда. При этом бренд этого регистрировать не обязательно.

2. Можно производить свой товар и продавать на площадке.

Можно развивать через Wildberries собственную торговую марку, оформить ее лучше не сразу, а только после запуска продаж.



3. Дропшипинг на WB пока недоступен, но им уже можно заниматься на OZON.

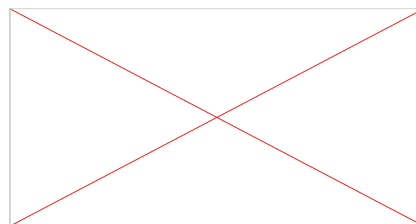
«Ху из ит? А хуй его знает»

ПОДЕШЕВЛЕ СКУПАЙ, ПОДОРОЖЕ ПРОДАВАЙ

САДОВОД



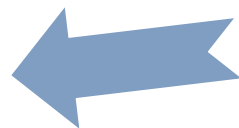
AliExpress



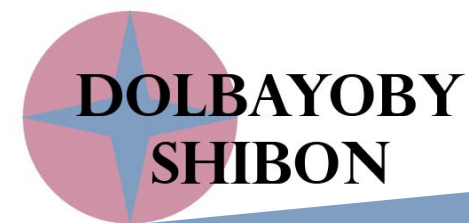
SHEIN



Скажем, например, в карточке товара мы видим, что 200 единиц было продано, мы смотрим когда был первый отзыв. Например, сегодня 10 апреля, а первый отзыв был 10 февраля, значит, за 2 месяца этот товар продался 200 раз. То есть у данного предпринимателя этот товар в среднем продается 100 раз за месяц.



АНАЛИЗИРОВАТЬ В ПЕРВОЕ ВРЕМЯ



ПЕРВАЯ ЗАКУПКА – КАКАЯ ОНА?

**РЕКОМЕНДУЕМАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ
ТОВАРА - 1500 РУБЛЕЙ**



ВАЖНО!

1. Товар не должен быть хрупким, габаритным, тяжелым;
2. Не начинать с электроприборов, одежды, обуви

Attention!

ПОИСК ПОСТАВЩИКА

ХУИТА

ИДЕМ ДАЛЬШЕ



ПОДГОТОВКА К ТОРГОВЛЕ

ПОСЛЕ ПОКУПКИ  ПРИБИТЬ ТОВАР WB?

Необходимо подготовить товар ~~НА СВОЕМ
СКЛАДЕ~~ у кого-то на хате, перед отправкой

НАКЛЕЙКИ

ШТРИХКОД

УПАКОВКА

КАРТОЧКА ТОВАРА

«Особенно **важна первая фотография** – продает, по факту, она. Посмотрите на конкурентов, проанализируйте карточки товаров у других продавцов, делайте выводы и учитесь.»

Так сказал КоНьФуцИй



ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА

- Самовыкупы – помогают выйти в топ и продвинуться легко и быстро.
- Отзывы — помогают повысить уровень доверия. Повышают конверсию в покупку.
- Внутренняя реклама – пока не самый эффективный канал продвижения. На данный момент не рекомендую, но стоит сейчас потихоньку учиться, дабы в нужный момент воспользоваться.
- Внешний трафик – нагнать его очень сложно, но можно. Этот инструмент я рекомендую использовать, когда уже все другие инструменты вы применили и уперлись в потолок маркетплейса, а также наработали огромный опыт.



ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ БИЗНЕСА

01

ХУ ИЗ «ИП» И С ЧЕМ ЕГО ЕДЯТ

02

ГОТ МОДЕЛЬ ПО АМЕРИКАНСКИ? NO! МОДЕЛЬ
ТОРГОВЛИ

03

ПОДЕШЕВЛЕ СКУПАЙ, ПОДОРОЖЕ ПРОДАВАЙ

04

ПЕРВАЯ ЗАКУПКА – КАКАЯ ОНА?

05

ПОИСК ПОСТАВЩИКА

06

ПОДГОТОВКА К ТОРГОВЛЕ

07

КАРТОЧКА ТОВАРА

08

ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА

ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ БИЗНЕСА

У КОШЕК ЕСТЬ БОЛЬШИЕ РИСКИ



MISSION FAILED

ПРОЕБАТЬСЯ

