Resell. Есть ли будущее у реселлеров?

Одинцова Наталия (ОБ-20-20)

Реселл (от английского «resell» — перепродавать) – перепродажа товаров выше по цене, чем стоимость покупки данного товара в магазине. Это бизнес модель будущего, которая воплощается уже в настоящем.

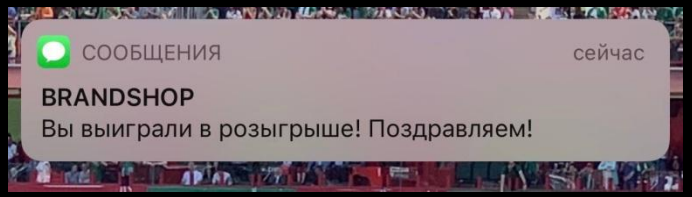
Каждый человек хочет выделиться из толпы. Люди готовы отдать последние деньги за новую пару кроссовок или элемент одежды – именно за счёт таких людей держится мир перепродаж, а главные в нем продавцы, которые могут быть частью одной большой монополистической системы.

Сегодня перепродаётся практически всё. От видеокарт и приставок до дизайнерских фигурок. Это следствие мирового дефицита данных товаров на рынке.

Изначально дропы (сейчас выбрасывание на сайт ограниченной партии товара в определенное время) лимитированных вещей проводились в формате живой очереди, так называемые «кэмпы».

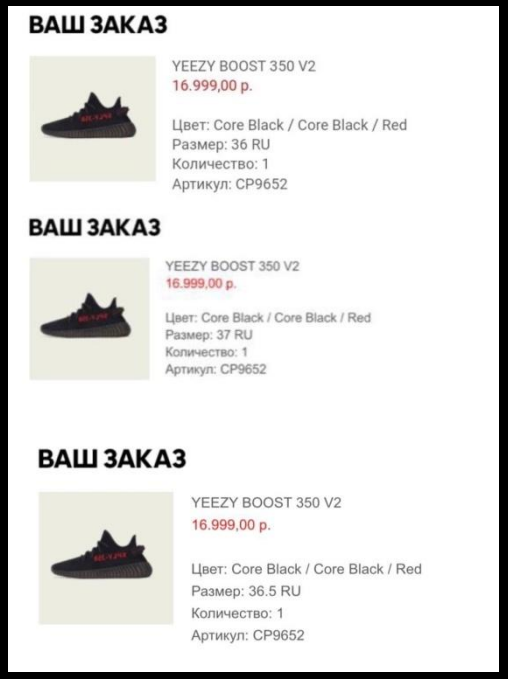
Кэмпить в переводе с английского – стоять в очереди.

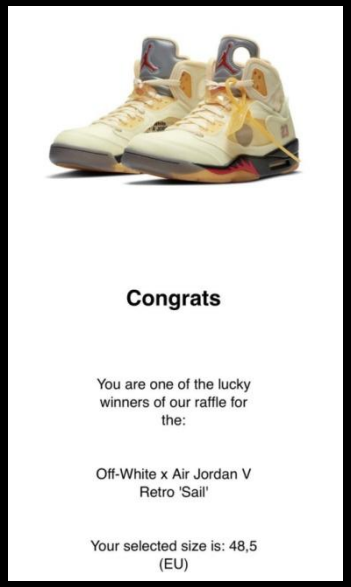
Раффл это розыгрыш между желающими заполучить себе в коллекцию пару кроссовок. Человек заполняет анкету со своими данными и размером и ждет результатов от магазина.

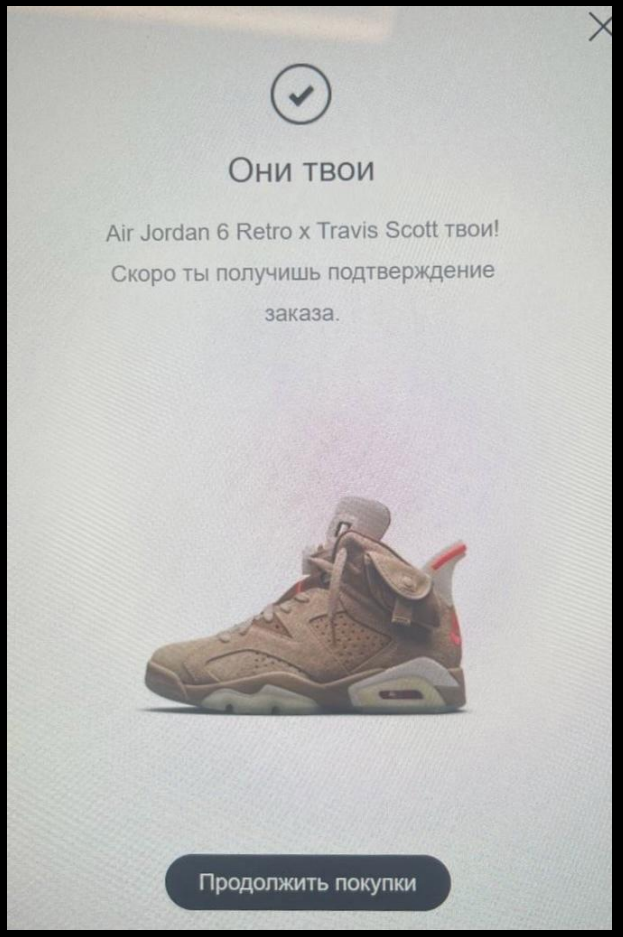


FCFS “FIRST COME FIRST SERVED”

Этот способ проведения заключается в том, чтобы зайти на сайт в определенное время и попытаться оформить заказ с нужной тебе позицией. Стоимость программных обеспечений для FCFS может достигать до 20 тысячи долларов.







– Реселл стремительно развивается с каждым годом все больше и больше охватывая аудиторию, которая до этого не была заинтересована в этой теме, благодаря массовым рекламным компаниям крупных производителей и других медиа-источников.

– Реселл становится все более и более популярным занятием для людей разного возраста, профессий, социального статуса.

– Новые технологии внедряются каждый день. Как и со стороны покупателей, так и со стороны магазинов.

Сейчас мы находимся почти в самом начале длинного пути под названием век реселла.

Спасибо за внимание!