# Вводное занятие

Товарный бизнес до результата.

Александр Коцеруба.

http://inprofy.ru

# Благодарность за участие в тренинге!!!

# Принятие рисков!

Мы предупреждаем, что вид деятельности, показанный в данном курсе, является предпринимательским, а значит несет в себе риски потери вложенных средств.

Вы должны быть готовы к тому, что Ваши действия могут повлечь убытки (не смотря на то, что вероятность такого исхода крайне мала).

Автор тренинга не несет какой-либо ответственности за какие-либо убытки или ущерб любого рода, включая прямой или косвенный ущерб или упущенную выгоду!

Вкладывайте в рекламу и закупку товара только те деньги, потеря которых не принесет вреда состоянию здоровья Вас и Ваших близких!

Помните, только Вы несете ответственность за тот результат, который получите в рамках данного тренинга!

Несмотря на столь пугающие предупреждения, при наличии определенного упорства положительный результат Вам обеспечен!

# Доступ к материалам тренинга

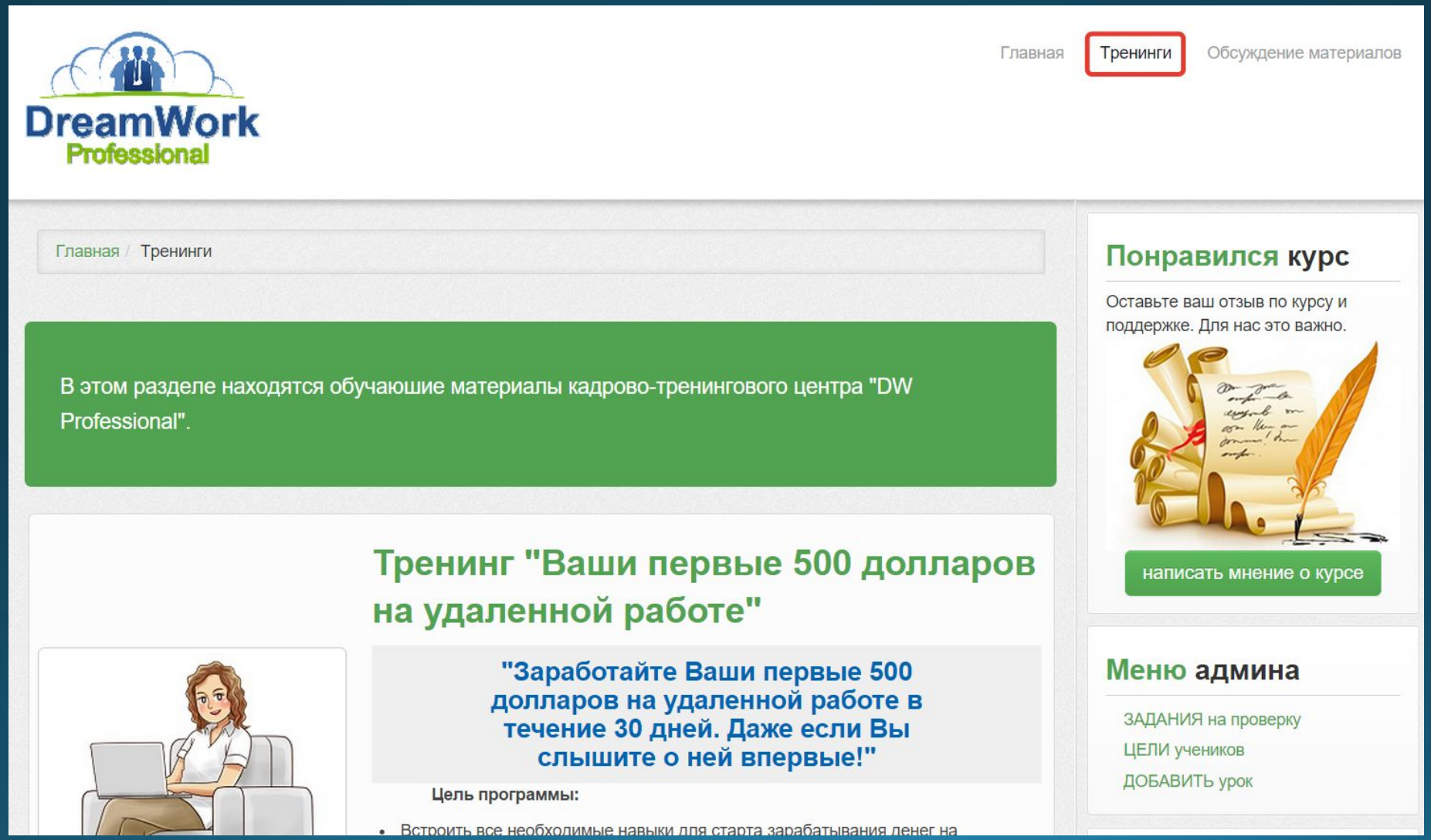
Все материалы и задания тренинга находятся на сайте

http://edu.dreamworkpro.ru

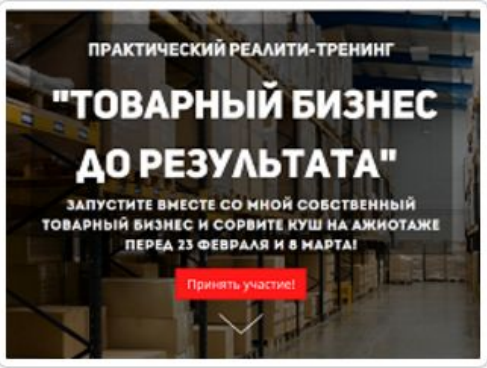
**Правый верхний угол сайта, раздел «Тренинги»**

**«Товарный бизнес до результата»**

# Доступ к тренингу



# Доступ к тренингу




## Реалити-тренинг "Товарный бизнес до результата"

**"Прямо у вас на глазах в режиме реального времени я выберу 3 товара, настрою под них сайты, запущу рекламные кампании и получу прибыль. Вы просто повторите мои действия и заработаете деньги"**

**Особенности программы:**

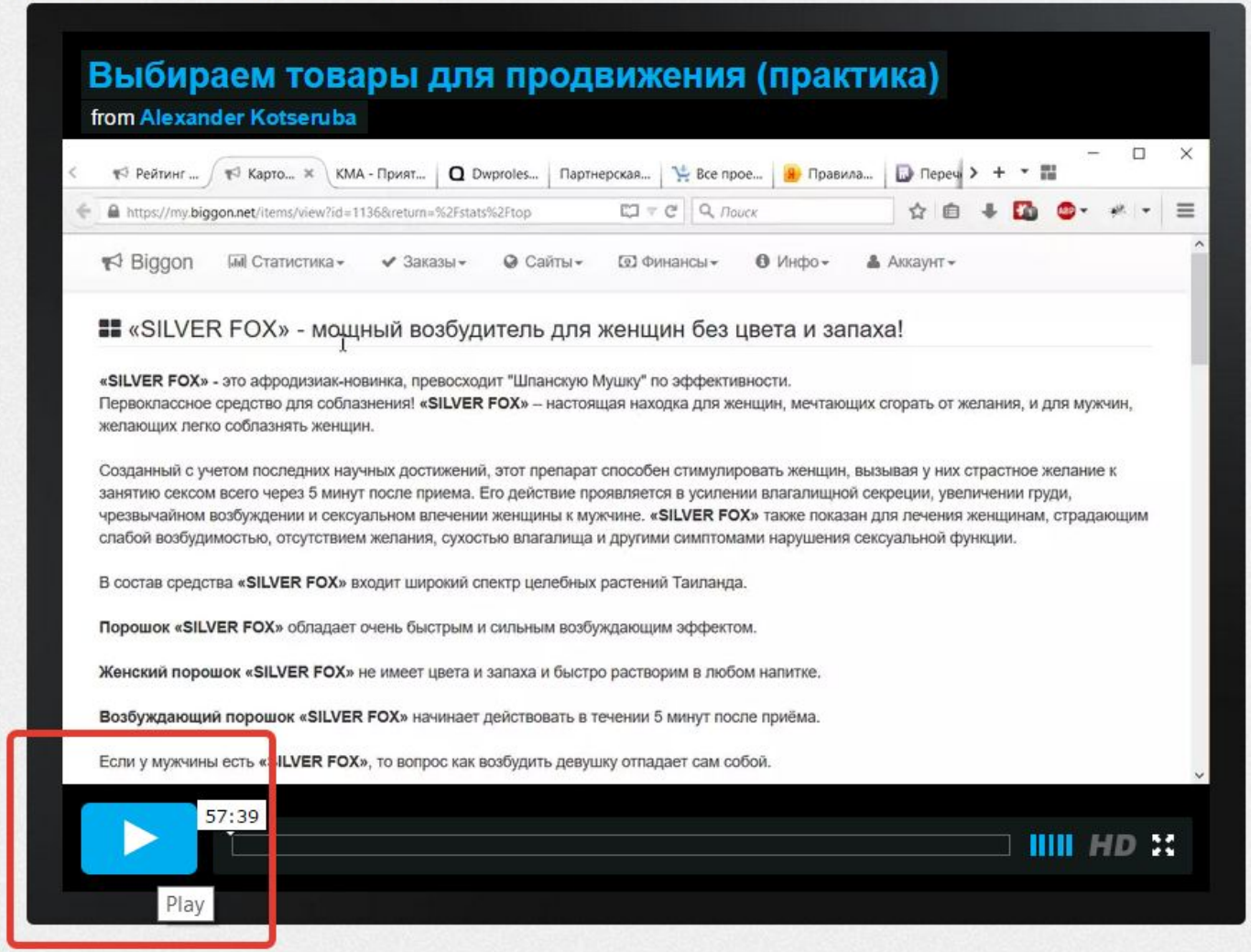
- В процессе передачи информации, тренер не рассказывает абстрактно, как и что нужно делать, а показывает в режиме реального времени с экрана своего монитора, как он сам выбирает подходящие товары для продвижения и настраивает рекламные кампании.
- Автор тренинга выдает готовые материалы: чеклисты, презентации, интеллект-карты, таблицы в Excel, скрипты и т.п., чтобы участникам не надо было ничего придумывать самим там, где можно эффективно применить готовый шаблон.
- Когда участник тренинга выполняет задание, тренер должен оперативно отслеживать его результаты и вносить необходимые коррективы в процессе. Только в этом случае результат способен превзойти ожидания!

**Блоки:**

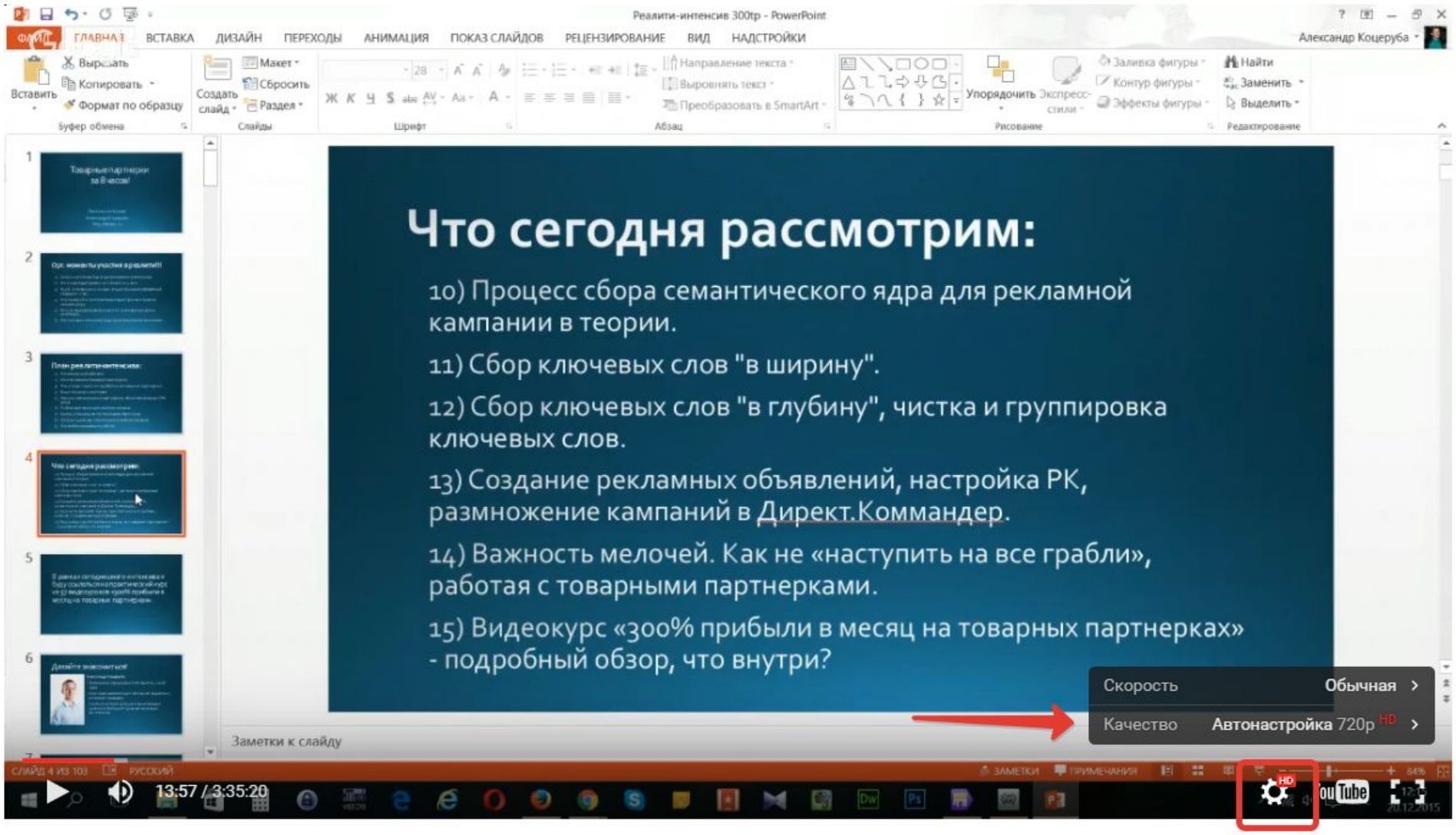
**Формат "Новичок"** **Формат "Практик"** **Формат "Премиум"** **Формат "Ультра"**

# Просмотр записей занятий

Урок 1.5 Выбираем товары для продвижения (практика)

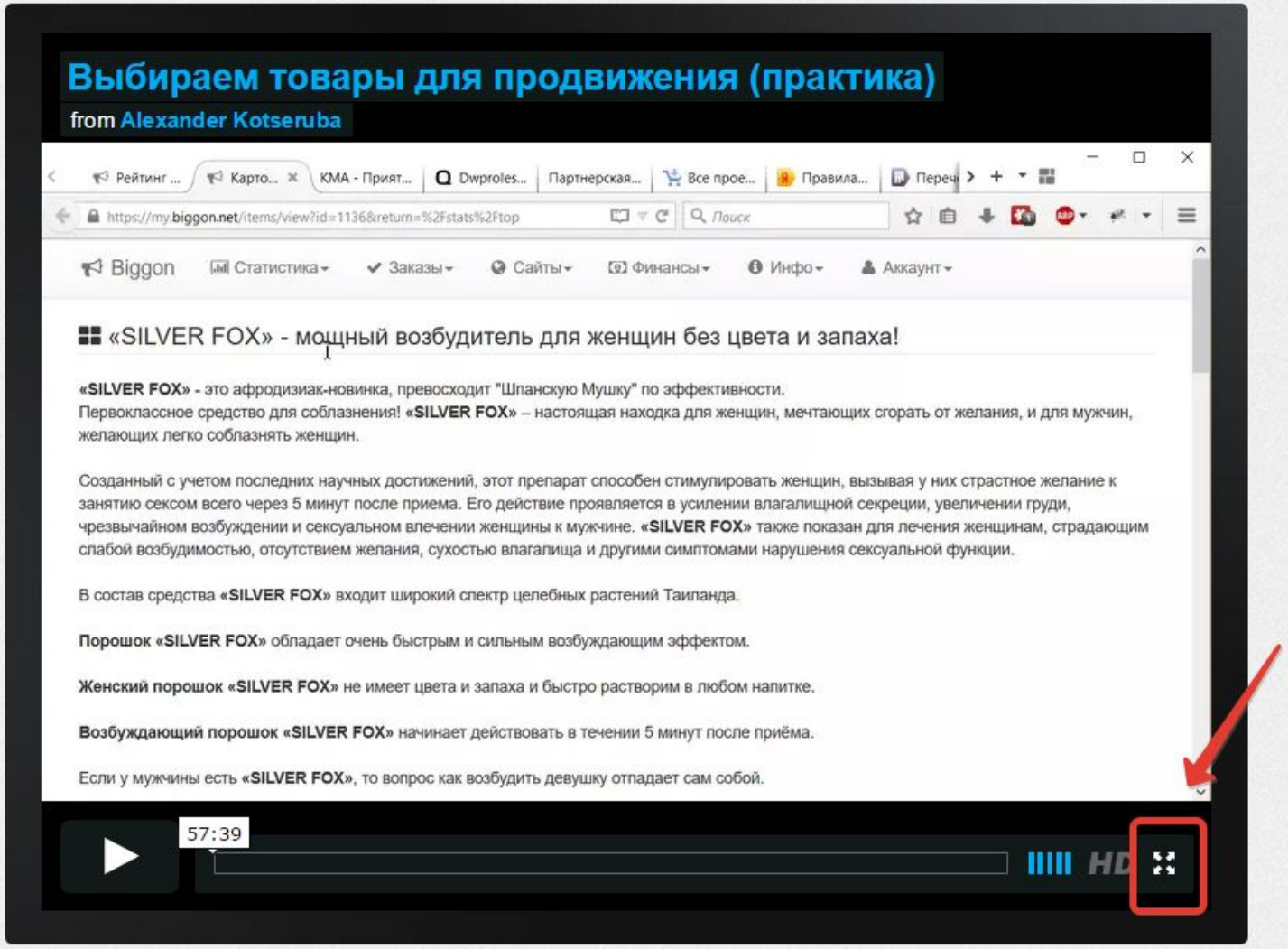


# Улучшение качества видео

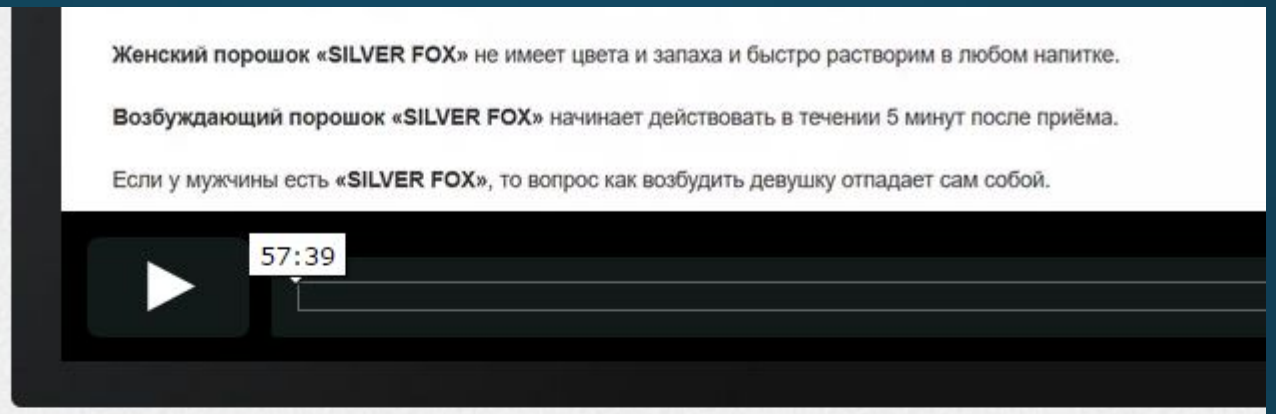


# Развернуть во весь экран

Урок 1.5 Выбираем товары для продвижения (практика)



# Ссылки, используемые в уроке



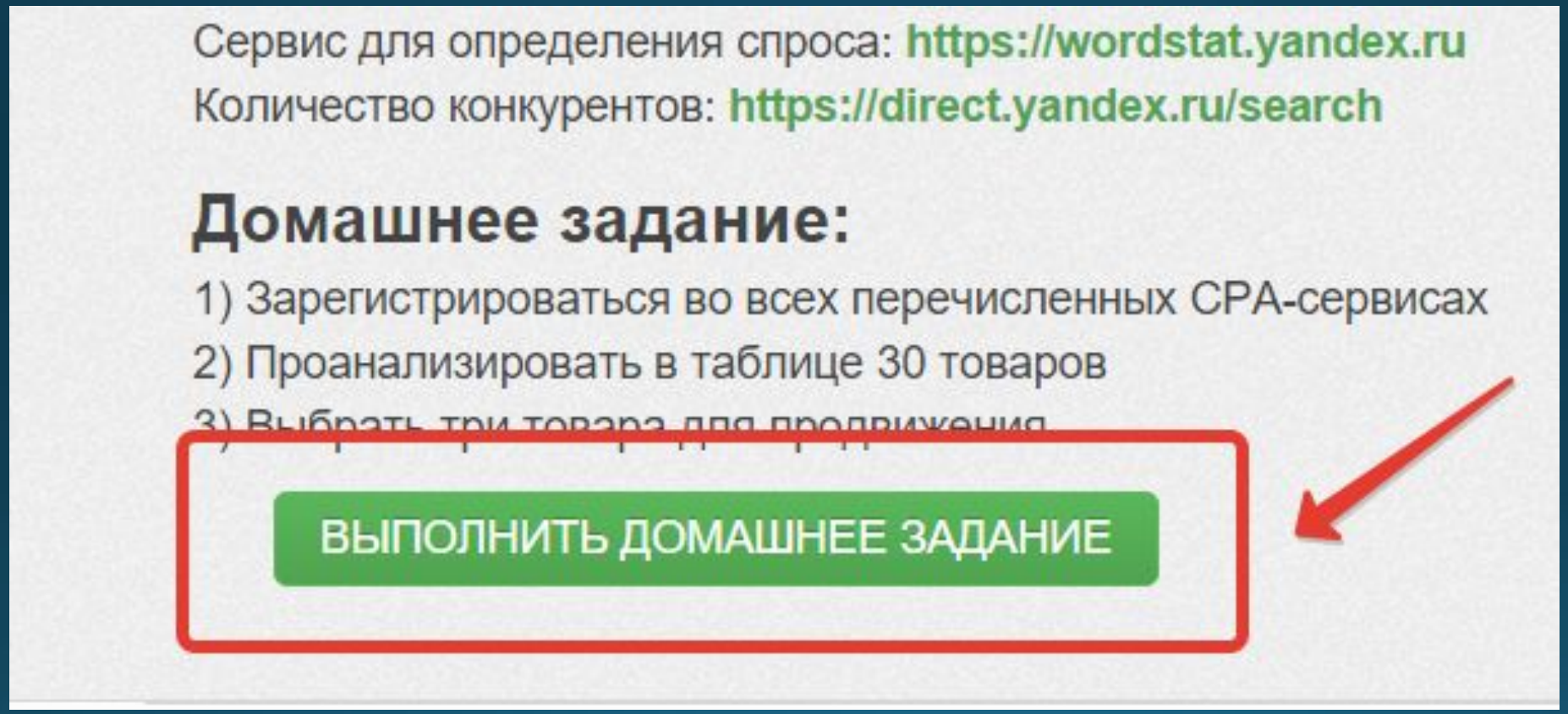

Презентация урока - **https://yadi.sk/d/pwGXgWCliGXsF**
Таблица для выбора товара - **https://yadi.sk/d/vbGWb2G0iGXKB**
Правила размещения рекламы на сервисе Яндекс.Директ
**https://legal.yandex.ru/adv_rules/**
Список необходимых документов для прохождения модерации для ряда товаров и услуг:
**http://help.yandex.ru/direct/required-docs-rules/required-docs.xml**
Сервис для определения сезонности:
**https://wordstat.yandex.ru/#!/history**
Сервис для определения спроса: **https://wordstat.yandex.ru**
Количество конкурентов: **https://direct.yandex.ru/search**

# Домашнее задание

**Домашнее задание:**

1) Зарегистрироваться во всех перечисленных CPA-сервисах
2) Проанализировать в таблице 30 товаров
3) Выбрать три товара для продвижения

# Тарифы «Практик», «Премиум», «Ультра»



# Добавляйтесь в закрытую группу ВК

Переходите по ссылке:

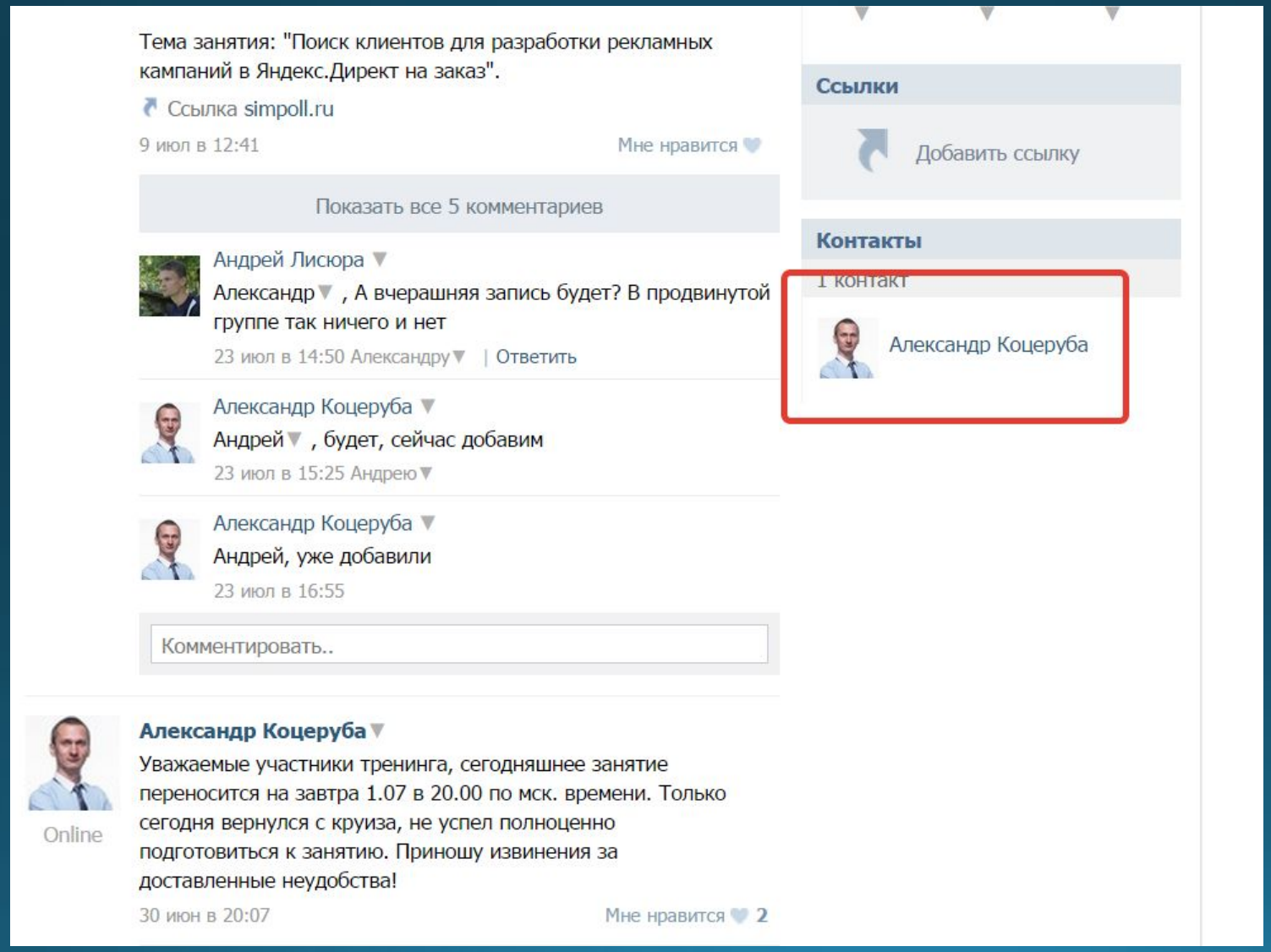
https://vk.com/tbrezult

**Нажмите «Подать заявку на вступление в группу»**

**Напишите мне в личные сообщения, чтобы я добавил вас в группу.**

**Обязательно укажите емейл, с которого делали заказ на тренинг.**

# Добавляйтесь в закрытую группу ВК



# Для участников форматов «Премиум» и «Ультра»!

Добавьте меня в скайпе (логин я высылаю лично каждому участнику)

При добавлении указывайте свой емейл, с которого делали заказ.

# Как будут проходить занятия!

1) Все занятия разбиты на 4 блока (по 3 занятия в каждом)
2) Основные занятия будут проходить по выходным дням в дневное время.
3) В будние дни Вы выполняете домашние задания.
4) Отправляйте отчеты по ДЗ на проверку (тарифы «Практик» и «Премиум»).
5) НЕ спешите сдаваться, если что-либо не получается. Не стесняйтесь обращаться за помощью.

# Почему именно товарный бизнес?

**Товарный бизнес** — это процесс заработка денег на продаже физических товаров через Интернет.

# Почему именно товарный бизнес?

**Товарный бизнес** — это процесс заработка денег на продаже физических товаров через Интернет.

1) **Растущий спрос.** Клиенты хотят сэкономить и заказывают товары через Интернет вместо того, чтобы покупать их в дорогих офлайн магазинах.

# Почему именно товарный бизнес?

**Товарный бизнес** — это процесс заработка денег на продаже физических товаров через Интернет.

1) **Растущий спрос.** Клиенты хотят сэкономить и заказывают товары через Интернет вместо того, чтобы покупать их в дорогих офлайн магазинах.
2) **Всегда востребованы.** В отличие от инфопродуктов, игр и мобильных приложений, потенциальным клиентам сложнее всего отказать себе именно в покупке физических товаров.

# Почему именно товарный бизнес?

**Товарный бизнес** — это процесс заработка денег на продаже физических товаров через Интернет.

1) **Растущий спрос.** Клиенты хотят сэкономить и заказывают товары через Интернет вместо того, чтобы покупать их в дорогих офлайн магазинах.
2) **Всегда востребованы.** В отличие от инфопродуктов, игр и мобильных приложений, потенциальным клиентам сложнее всего отказать себе именно в покупке физических товаров.
3) **Проще продавать.** Продавцу нет необходимости выстраивать сложные цепочки продаж, подключать емейл маркетинг и другие стратегии "утепления" аудитории.

# Почему именно товарный бизнес?

**Товарный бизнес** — это процесс заработка денег на продаже физических товаров через Интернет.

1) **Всегда востребованы.** В отличие от инфопродуктов, игр и мобильных приложений, потенциальным клиентам сложнее всего отказать себе именно в покупке физических товаров.
2) **Проще продавать.** Продавцу нет необходимости выстраивать сложные цепочки продаж, подключать емейл маркетинг и другие стратегии "утепления" аудитории.
3) **Автоматизация.** Продавцу достаточно один раз качественно создать и настроить рекламные кампании в сервисах контекстной рекламы и они будут продавать необходимый товар круглосуточно.

# 3 способа заработать на продажах физических товаров

1) Товарные партнерки (CPA-сети). Арбитраж трафика
2) Дропшиппинг
3) Продажа собственного товара

# 4 этапа в построении бизнеса на физических товарах

1) Этап 1. Выбор и тестирование товара
2) Этап 2. Формирование оффера и выстраивание бизнес-процессов (отстройка от конкурентов)
3) Этап 3. Лидогенерация
4) Этап 4. Оптимизация, манимейкинг и масштабирование

# Этап 1. Выбор и тестирование товара

- **Задача:** Понять, что выбранный товар продается именно у Вас
- Период: 1-3 дня
- Протестировать товар, затрачивая деньги только лишь на рекламу
- Без закупки товара, без затрат на создание продающего сайта
- Без регистрации ИП или ООО
- На этом этапе мы не зарабатываем, мы лишь проверяем прибыльность выбранного товара и высчитываем ключевые показатели, которые впоследствии покажут имеет ли смысл продавать данный продукт в дальнейшем

# Этап 1. Что сделаем?

- Составим таблицу из 30 интересных нам товаров
- Выберем из них 3
- Возьмем готовые товар и продающий сайт из CPA-сети или дропшиппинг системы
- Настроим сбор статистических данных, подключим инструменты веб-аналитики
- Сделаем рекламную сеть в РСЯ
- Получим первые 300 переходов
- Подведем итоги тестирования

# Этап 2. Формирование оффера и выстраивание бизнес-процессов

- **Задача:** Оптимизировать стратегию продаж для получения максимальной прибыли
- Период: 2-4 недели
- Закупить товар
- Усилить оффер
- Оптимизировать РК
- Оптимизировать лендинг

# Этап 2. Что сделаем?

- Рассчитаем все ключевые финансовые показатели
- Спланируем рекламный бюджет, составим план продаж
- Подберем поставщиков
- Сделаем закупку товара
- Пропишем аватары аудитории
- Разработаем привлекательный оффер
- Решим вопрос с обзвоном клиентов, упаковкой и логистикой
- Выстроим стратегию апселлов
- Проработаем скрипты продаж
- Повысим выкупаемость заказов (до 85%)
- Оптимизируем лендинг
- Оптимизируем РК

# Этап 3. Лидогенерация

- **Задача:** Охватить максимальный сегмент рынка, получить как можно больше клиентов
- Период: 2-4 недели
- Подключим максимальное количество инструментов лидогенерации
- Контекстная реклама, SMM, Ремаркетинг, Тизерные сети, Видеомаркетинг
- Оптимизируем РК

# Этап 3. Что сделаем?

- Подключим все возможные рекламные инструменты
- Контекстная реклама: РСЯ, Яндекс.Директ, Google KMS, Google Adwords, Авито Контекст
- SMM: myTarget, ВК-таргет, реклама в пабликах ВК, Facebook, Instagram
- Инструменты ремаркетинга
- Тизерные сети
- Видеомаркетинг
- Оптимизируем РК

# Этап 4. Оптимизация, манимейкинг и масштабирование

- **Задача:** Выжать из товара максимальное количество денег, масштабировать бизнес, подключить дополнительные каналы продаж
- Период: 3-12 месяцев
- Анализ и обработка полученных данных
- Тотальная оптимизация всех рекламных каналов продаж
- Тотальный аутсорсинг
- Стратегия масштабирования

Желаю Вам успешного прохождения тренинга!