

**Приветствуем вас на  
практическом курсе по  
запуску товарного бизнеса!  
Мега Розница**



## План занятия

- Стратегия запуска товарного бизнеса
- Категории товаров
- Как и где находить товары
- Рекомендации к выбору ниши

# Стратегия запуска товарного бизнеса

- Найти товар
- Сделать/скопировать сайт
- Протестировать спрос (без закупа товара)
- Отправить первые лиды(заказы) по дропшиппингу
- Закупить товар(оптом)
- Отправлять самому или через аутсорсинг или дропшиппинг ( организация которая возьмет всю рутинную работу на себя)
- Сопровождение заказа/дожим ( смс, звонки, напоминания) — если сами отправляете заказы в регионы( для курьерьки не надо )
- Получение наложенного платежа (прибыль с отправки заказа)
- Увеличение объемов — масштабирование

# Какие бывают категории товаров ?

1 Игрушки

2 Часы

3 Умные часы

4 Гаджеты/Электроника

5 Косметика

6 Товары для автолюбителей

7 Товары для спорта, туризма и отдыха

8 WOW-товары

9 Похудалки, крема увеличивалки /серый товар (не рекомендуем)

# Какой товар продавать ?

- Который уже продается ХИТ ПРОДАЖ
- Которого нигде нет – ВАШЕ УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

# Как найти ХИТОВЫЙ товар

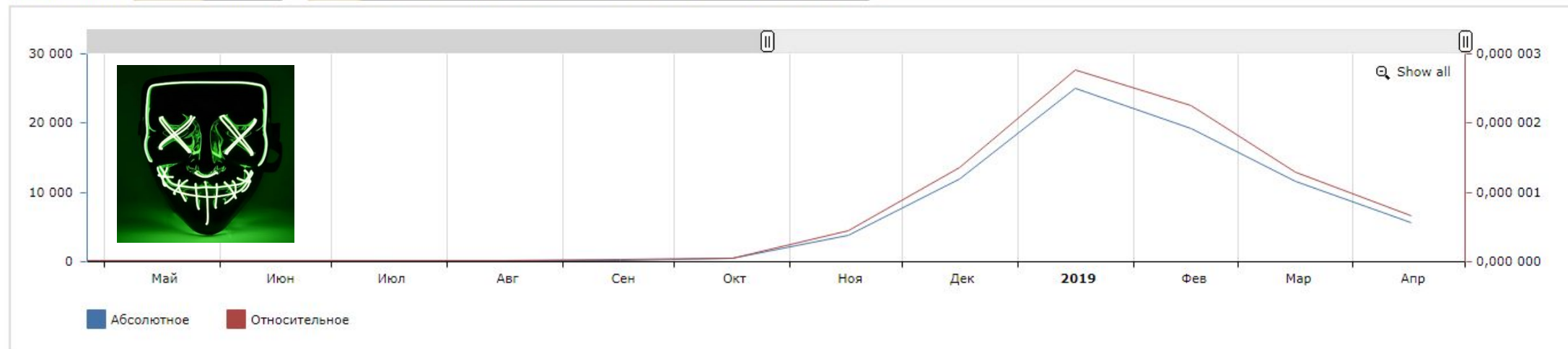
1. MegaOpt24.ru, MegaDrop24.ru – раздел хиты продаж
2. CPA сети
3. <https://publer.pro>
4. Купонные сервисы: <https://www.biglion.ru/>, <https://www.groupon.com/>
5. Крупные интернет-магазины:  
<https://www.joom.com/ru>,  
<https://ru.aliexpress.com>  
<http://www.top-shop.ru/>  
<https://www.amazon.com>
6. Оптовики в России

Инструменты для аналитики:

3. <https://wordstat.yandex.ru/> - статистика запросов яндекса
4. <https://trends.google.ru/trends/?geo=RU> – гугл тренды
5. <https://www.similarweb.com/>

# Неоновые маски

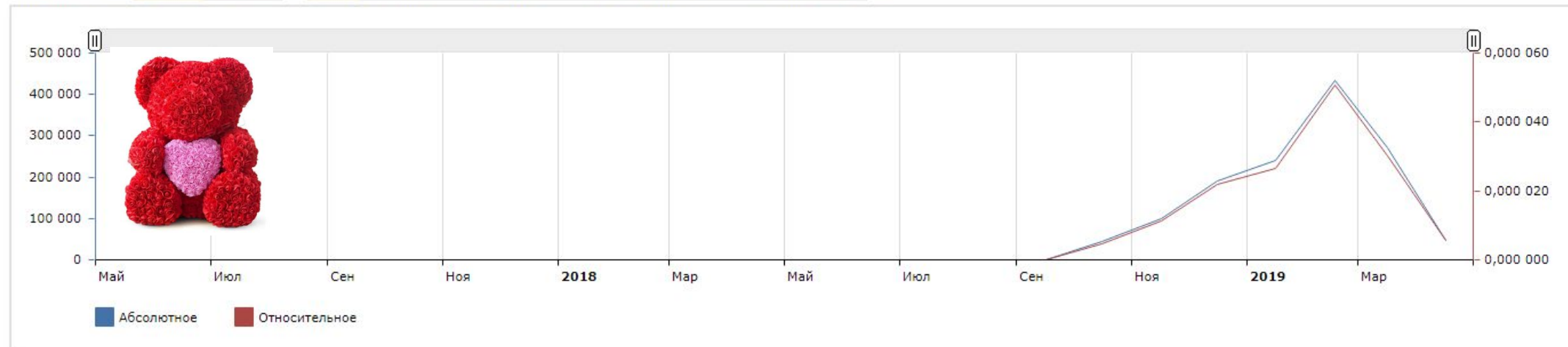
Группировать по: месяц неделя Все Десктопы Мобильные Только телефоны Только планшеты



Период	Абсолютное	Относительное	Период	Абсолютное	Относительное
01.05.2017 - 31.05.2017	63	0,000 000 008 719	01.05.2018 - 31.05.2018	89	0,000 000 011 497
01.06.2017 - 30.06.2017	38	0,000 000 006 011	01.06.2018 - 30.06.2018	83	0,000 000 011 618
01.07.2017 - 31.07.2017	41	0,000 000 006 699	01.07.2018 - 31.07.2018	110	0,000 000 015 293
01.08.2017 - 31.08.2017	21	0,000 000 003 320	01.08.2018 - 31.08.2018	173	0,000 000 023 889
01.09.2017 - 30.09.2017	50	0,000 000 007 361	01.09.2018 - 30.09.2018	203	0,000 000 025 011
01.10.2017 - 31.10.2017	94	0,000 000 011 974	01.10.2018 - 31.10.2018	492	0,000 000 052 165
01.11.2017 - 30.11.2017	83	0,000 000 010 711	01.11.2018 - 30.11.2018	3 854	0,000 000 442 415
01.12.2017 - 31.12.2017	105	0,000 000 013 547	01.12.2018 - 31.12.2018	11 938	0,000 001 362 028
01.01.2018 - 31.01.2018	61	0,000 000 007 586	01.01.2019 - 31.01.2019	24 964	0,000 002 768 709
01.02.2018 - 28.02.2018	85	0,000 000 010 593	01.02.2019 - 28.02.2019	19 268	0,000 002 246 602
01.03.2018 - 31.03.2018	110	0,000 000 012 673	01.03.2019 - 31.03.2019	11 582	0,000 001 291 019
01.04.2018 - 30.04.2018	109	0,000 000 013 967	01.04.2019 - 30.04.2019	5 561	0,000 000 659 773

# Неоновые маски

Группировать по: месяц неделя Все Десктопы Мобильные Только телефоны Только планшеты [?](#)



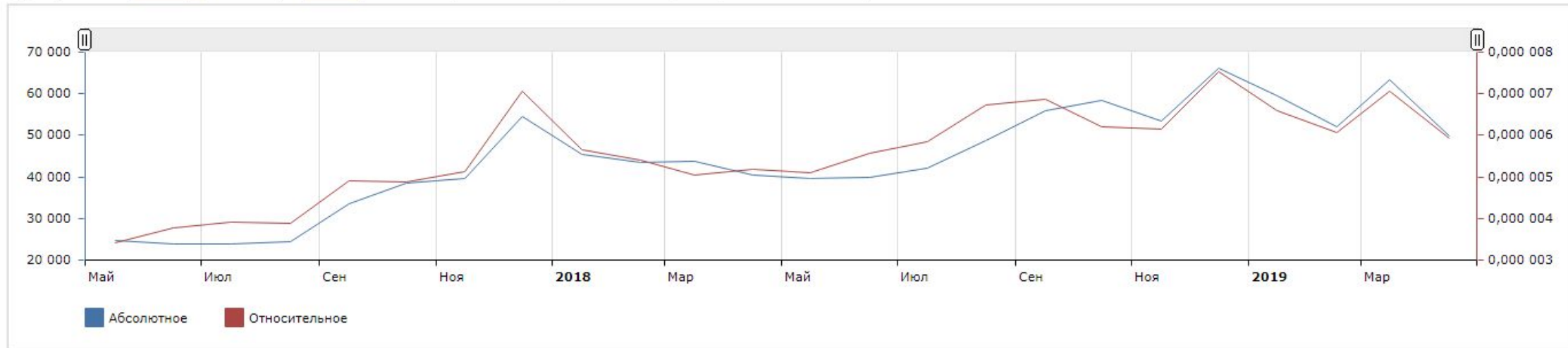
Период	Абсолютное	Относительное <a href="#">?</a>	Период	Абсолютное	Относительное <a href="#">?</a>
01.05.2017 - 31.05.2017	0	0,000 000 000 000	01.05.2018 - 31.05.2018	0	0,000 000 000 000
01.06.2017 - 30.06.2017	0	0,000 000 000 000	01.06.2018 - 30.06.2018	0	0,000 000 000 000
01.07.2017 - 31.07.2017	0	0,000 000 000 000	01.07.2018 - 31.07.2018	0	0,000 000 000 000
01.08.2017 - 31.08.2017	0	0,000 000 000 000	01.08.2018 - 31.08.2018	0	0,000 000 000 000
01.09.2017 - 30.09.2017	0	0,000 000 000 000	01.09.2018 - 30.09.2018	0	0,000 000 000 000
01.10.2017 - 31.10.2017	0	0,000 000 000 000	01.10.2018 - 31.10.2018	42 886	0,000 004 547 042
01.11.2017 - 30.11.2017	0	0,000 000 000 000	01.11.2018 - 30.11.2018	98 813	0,000 011 343 112
01.12.2017 - 31.12.2017	0	0,000 000 000 000	01.12.2018 - 31.12.2018	191 430	0,000 021 840 589
01.01.2018 - 31.01.2018	0	0,000 000 000 000	01.01.2019 - 31.01.2019	239 233	0,000 026 532 867
01.02.2018 - 28.02.2018	0	0,000 000 000 000	01.02.2019 - 28.02.2019	434 882	0,000 050 706 175
01.03.2018 - 31.03.2018	0	0,000 000 000 000	01.03.2019 - 31.03.2019	270 942	0,000 030 201 285
01.04.2018 - 30.04.2018	0	0,000 000 000 000	01.04.2019 - 30.04.2019	48 011	0,000 005 696 163



# EarPods

История показов по фразе «earpods»

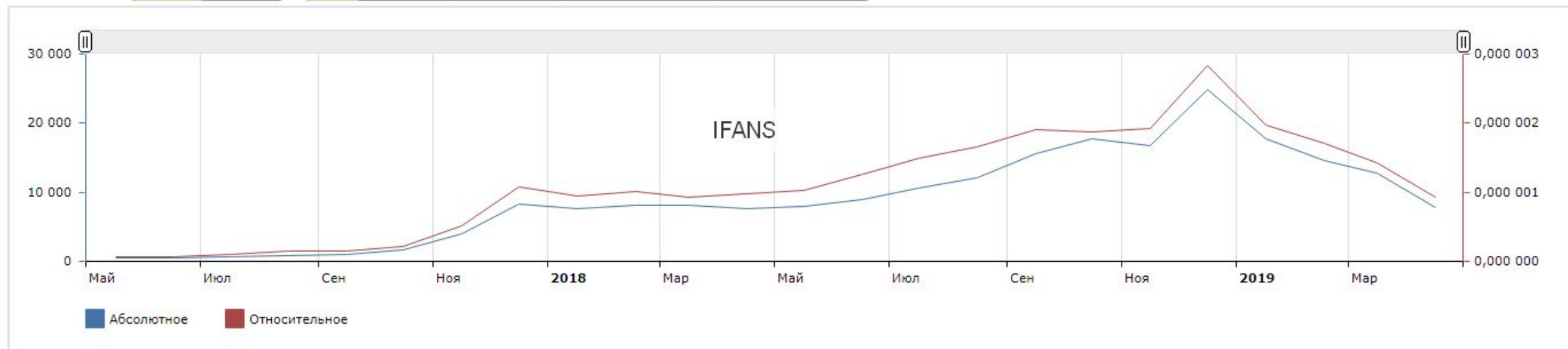
Группировать по: месяц неделя Все Десктопы Мобильные Только телефоны Только планшеты [?](#)



Период	Абсолютное	Относительное <a href="#">?</a>	Период	Абсолютное	Относительное <a href="#">?</a>
01.05.2017 - 31.05.2017	24 599	0,000 003 404 319	01.05.2018 - 31.05.2018	39 553	0,000 005 109 468
01.06.2017 - 30.06.2017	23 917	0,000 003 783 533	01.06.2018 - 30.06.2018	39 801	0,000 005 571 302
01.07.2017 - 31.07.2017	23 976	0,000 003 917 642	01.07.2018 - 31.07.2018	42 036	0,000 005 844 242
01.08.2017 - 31.08.2017	24 482	0,000 003 870 420	01.08.2018 - 31.08.2018	48 730	0,000 006 729 086
01.09.2017 - 30.09.2017	33 405	0,000 004 918 003	01.09.2018 - 30.09.2018	55 799	0,000 006 874 906
01.10.2017 - 31.10.2017	38 386	0,000 004 889 637	01.10.2018 - 31.10.2018	58 534	0,000 006 206 141
01.11.2017 - 30.11.2017	39 718	0,000 005 125 638	01.11.2018 - 30.11.2018	53 529	0,000 006 144 793
01.12.2017 - 31.12.2017	54 624	0,000 007 047 580	01.12.2018 - 31.12.2018	66 104	0,000 007 541 923
01.01.2018 - 31.01.2018	45 526	0,000 005 661 810	01.01.2019 - 31.01.2019	59 482	0,000 006 597 033
01.02.2018 - 28.02.2018	43 439	0,000 005 413 608	01.02.2019 - 28.02.2019	51 926	0,000 006 054 444
01.03.2018 - 31.03.2018	43 804	0,000 005 046 742	01.03.2019 - 31.03.2019	63 257	0,000 007 051 113
01.04.2018 - 30.04.2018	40 368	0,000 005 172 751	01.04.2019 - 30.04.2019	49 915	0,000 005 922 060

# История показов по фразе «ifans»

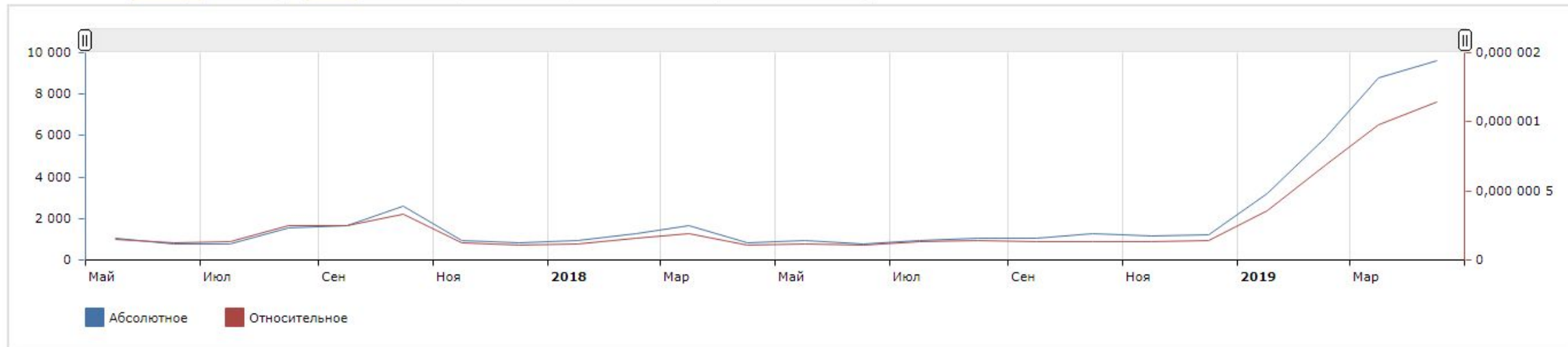
Группировать по: месяц неделя Все Десктопы Мобильные Только телефоны Только планшеты [?](#)



Период	Абсолютное	Относительное <a href="#">?</a>	Период	Абсолютное	Относительное <a href="#">?</a>
01.05.2017 - 31.05.2017	502	0,000 000 069 473	01.05.2018 - 31.05.2018	7 916	0,000 001 022 591
01.06.2017 - 30.06.2017	451	0,000 000 071 346	01.06.2018 - 30.06.2018	8 963	0,000 001 254 631
01.07.2017 - 31.07.2017	639	0,000 000 104 412	01.07.2018 - 31.07.2018	10 674	0,000 001 484 000
01.08.2017 - 31.08.2017	906	0,000 000 143 232	01.08.2018 - 31.08.2018	12 041	0,000 001 662 732
01.09.2017 - 30.09.2017	971	0,000 000 142 954	01.09.2018 - 30.09.2018	15 535	0,000 001 914 043
01.10.2017 - 31.10.2017	1 656	0,000 000 210 943	01.10.2018 - 31.10.2018	17 703	0,000 001 876 983
01.11.2017 - 30.11.2017	3 920	0,000 000 505 879	01.11.2018 - 30.11.2018	16 689	0,000 001 915 792
01.12.2017 - 31.12.2017	8 313	0,000 001 072 542	01.12.2018 - 31.12.2018	24 848	0,000 002 834 952
01.01.2018 - 31.01.2018	7 556	0,000 000 939 697	01.01.2019 - 31.01.2019	17 763	0,000 001 970 060
01.02.2018 - 28.02.2018	8 138	0,000 001 014 203	01.02.2019 - 28.02.2019	14 631	0,000 001 705 939
01.03.2018 - 31.03.2018	8 087	0,000 000 931 719	01.03.2019 - 31.03.2019	12 744	0,000 001 420 545
01.04.2018 - 30.04.2018	7 638	0,000 000 978 732	01.04.2019 - 30.04.2019	7 861	0,000 000 932 652

## История показов по фразе «i11»

Группировать по: месяц неделя Все Десктопы Мобильные Только телефоны Только планшеты [?](#)



Период	Абсолютное	Относительное <a href="#">?</a>	Период	Абсолютное	Относительное <a href="#">?</a>
01.05.2017 - 31.05.2017	1 057	0,000 000 146 281	01.05.2018 - 31.05.2018	917	0,000 000 118 458
01.06.2017 - 30.06.2017	769	0,000 000 121 651	01.06.2018 - 30.06.2018	792	0,000 000 110 863
01.07.2017 - 31.07.2017	794	0,000 000 129 738	01.07.2018 - 31.07.2018	944	0,000 000 131 244
01.08.2017 - 31.08.2017	1 572	0,000 000 248 521	01.08.2018 - 31.08.2018	1 048	0,000 000 144 717
01.09.2017 - 30.09.2017	1 662	0,000 000 244 686	01.09.2018 - 30.09.2018	1 068	0,000 000 131 587
01.10.2017 - 31.10.2017	2 595	0,000 000 330 553	01.10.2018 - 31.10.2018	1 261	0,000 000 133 699
01.11.2017 - 30.11.2017	964	0,000 000 124 405	01.11.2018 - 30.11.2018	1 175	0,000 000 134 883
01.12.2017 - 31.12.2017	841	0,000 000 108 506	01.12.2018 - 31.12.2018	1 220	0,000 000 139 192
01.01.2018 - 31.01.2018	912	0,000 000 113 420	01.01.2019 - 31.01.2019	3 184	0,000 000 353 131
01.02.2018 - 28.02.2018	1 276	0,000 000 159 022	01.02.2019 - 28.02.2019	5 909	0,000 000 688 975
01.03.2018 - 31.03.2018	1 639	0,000 000 188 832	01.03.2019 - 31.03.2019	8 804	0,000 000 981 362
01.04.2018 - 30.04.2018	851	0,000 000 109 047	01.04.2019 - 30.04.2019	9 605	0,000 001 139 565

# Рекомендации к выбору ниши/товара :

- товар желательно без размерных линеек
- без большого выбора цвета или вообще 1 цвет
- товар не габаритный( что бы помешался в почтовую коробку)
- товар интересный и в то же время понятный
- товар который закрывает боль клиента
- товар должен быть маржинальный

# Домашнее задание:

- Найти 10 товаров для теста и лендинги под них



# Создание сайта

- 1. Регистрируем домен
- 2. Регистрируем хостинг
- 3. Создаем или копируем сайт
  - <http://lpmarket24.ru/> - сервис по копированию лендингов
  - work-zilla.com, fl.ru, freelance.ru – поиск исполнителей
- 4. Настраиваем отправку форм, вставляем коды метрик
- 5. Копируем сайт на хостинг

# Технические моменты: домен, хостинг, метки, установка аналитических систем, скриптов.

**Хостинг провайдеры:**

<https://mchost.ru>

<https://reg.ru>

<https://webhost1.ru/>

<https://2domains.ru/>

**Необходимые программы:**

<https://notepad-plus-plus.org/>

<https://filezilla.ru/>

**Аналитика**

<https://metrika.yandex.ru/>

<https://analytics.google.com>

# Обработка заказа.

- **Звонок клиенту**

Звонить клиенту желательно **в первые 30 мин после поступления заказа**, что бы он не стал искать другие магазины и оставлять еще где то заказы.

## **Взять данные клиента :**

- ФИО
- Адрес , индекс
- Допродажи **Up-sell** и **Cross-sell**





# Скрипт телефонного звонка

- Запись звонка : <https://yadi.sk/d/FnPGOACu3RyunR>
- Рекомендуем закрывать клиента в продажу с первого звонка и предлагать клиенту только те товары, которые он уже видел или знает, так как если вы будете ему перезванивать в 50% случаев клиент сливается и ваш **апрув** (% подтверждения заявки) снизится, а соответственно и прибыль тоже.

# Закупка товара.

- Поставщик в России : <https://megaopt24.r>
- Поставщики в Китае: Евгений Криворучко : <https://vk.com/krivoruchkoevgeny>
- Группа : <https://vk.com/optmade>
- Сайт : <https://optmade.ru/>

# Упаковка товара и грамотная логистика.



# Упаковка товара

Для того, что бы отправить заказ его нужно упаковать **в коробку,**

**НЕ ПАКЕТ**, для начала если у вас не большой объем можно купить

коробки в почтовом отделении возле вашего дома, а потом, если

появились объемы, лучше закупать оптом — это будет значительно выгоднее и на почте коробки тоже могут закончиться.

Заказать коробки :

# Бланки

Печать бланков : <https://www.pochta.ru/forms-list>

- [Адресный ярлык ф. 7-а](#)
- [Наложенный платеж ф. 112эп](#)

Рекомендуем **бланки печатать**, а не заполнять от руки, так как клиент на почте тоже это будет оценивать и может просто не забрать, если увидит, что там от руки корявым почерком нацарапано))) **Все хотят получать красивую коробочку «типо» от крупного интернет магазина, так себя и позиционируйте с первого касания с клиентом**





Обязательные жирной линией заполняются отправителем перевода или РПО

**ПОЧТОВЫЙ ПЕРЕВОД** Три тысячи рублей  
(Рубли прописью, копейки цифрами)  
 на 3000 руб. 00 коп.

**НАЛОЖЕННЫЙ ПЛАТЕЖ**  с доставкой на дом  
 с уведомлением

SMS о поступлении почтового перевода в ОПС выплаты. № мобильного телефона адресата +7  
 SMS о выплате почтового перевода получателю № моб. тел. отправителя +7

**Кому:** Степанов Андрей И  
(для юридического лица - полное или краткое наименование, для физического лица - Фамилия, Имя, а также Отчество (если иное не вытекает из закона или национального обычая) полностью)

**Куда:** Г. Лобня, ул. Физку:  
(полный адрес получателя)

141730  
(индекс)

**Сообщение или реквизиты л/с**

заполняется при приеме перевода на расчетный счет

**ИНН:** **Кор/счет:**

**Наименование банка:**

**Рас/счет:** **БИК:**

**От кого:** Петров Виталий  
(для юридического лица - полное или краткое наименование, для физического лица - Фамилия, Имя, а также Отчество (если иное не вытекает из закона или национального обычая) полностью)

**Адрес отправителя:** Иркутская обл. Братский район.  
(кор.лицо-фактический почтовый адрес, фак.лицо-адрес места проживания/ребывания)

29. Кв. 60 665770  
(индекс)

Обязательные жирной линией заполняются отправителем перевода

**Адрес регистрации отправителя:**  
(кор.лицо-адрес местонахождения по месту государственной регистрации, фак.лицо-адрес места жительства/регистрации, заполняется при несовпадении с адресом отправителя, а также до построения или на д/к)

не заполняется при приеме перевода от физического лица с расчетом наличными денежными средствами

**ИНН:** **Кор/счет:**

**Наименование банка:**

**Рас/счет:** **БИК:**

**ОГРН:** **Платежное поручение №** **дата**  
(при безналичной форме оплаты)

**данные отправителя (физ.лица)/представителя отправителя юр.лица**

**Предъявлен** **Серия** **№** **выдан**  
(наименование документа, удостоверяющего личность) (дата выдачи)

(наименование учреждения, выдавшего документ) (код подразделения если известен)

**Гражданство:** **дата рождения** **ИНН**  
(Дополнительно для переезженцев России заполняется) (при его наличии)

**Миграционная карта:** **Серия** **№** **Дата выдачи** **Срок пребывания с** **по**

**ФИО:**  
(Фамилия, Имя, а также Отчество (если иное не вытекает из закона или национального обычая) полностью представляется юридического лица)

**Адрес регистрации:**  
(адрес места жительства/регистрации представителя юридического лица)

Исправления не допускаются

Исправления не допускаются

# Дружите с Почтой

- **Рекомендуем подружиться с операторами на почте и еще лучше с начальником** почты, конфеты, шоколадки, цветочки, вино они все это очень любят. И у вас откроются небольшие бонусы, если конечно договориться)) например: вам дадут скотч домой, сможете не стоять в очередях, а просто оставлять посылки у оператора, а чеки забирать позже, так вы сэкономите 30-120 мин вашего времени и не придется слушать как бабушки обсуждают проблемы ЖКХ или новости из телевизора.



# Цели

- Как ?
- Зачем ?

# Домашнее задание

- Найти 10 товаров для тестов
- Выбрать под них лендинги
- Написать 50 целей которых добьетесь до конца года . (цели потные , конкретные, которые вас зажигают)