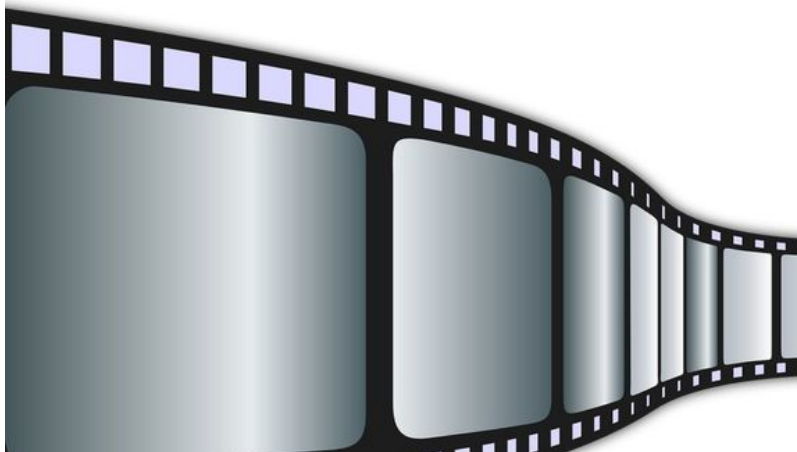


Алексей Номейн

*Продажи
и перепродажи
в Интернете.
Сборник*



Алексей Номейн
Продажи и перепродажи
в Интернете. Сборник

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24153748

ISBN 9785448522383

Аннотация

Данная книга включает в себя сразу три издания автора. Если вы хотите сэкономить время и деньги, то это то, что вам нужно! Полезный сборник без «воды» для вашего бизнеса готов!

Содержание

Введение	5
Перепродажи с Китая	6
Введение	7
Подводные камни	8
С чего начать	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Продажи и перепродажи в Интернете. Сборник

Алексей Номейн

© Алексей Номейн, 2017

ISBN 978-5-4485-2238-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Данная книга включает в себя сразу три издания автора. Если вы хотите сэкономить время и деньги, то это то, что вам нужно! Сюда входит:

1) Перепродажи с Китая;

Поговорим о перепродажах китайских товаров в вашем городе и регионе.

Данный вид деятельности подойдет для людей, живущих в городах с населением от 250.000—300.000 человек.

2) Заработок на Авито;

Данное издание включит в себя разговоры о том:

- Какой контингент посещает Авито;
- Как проводить тестирование товаров;
- Как вести ценовую политику товаров;
- Как создать кликабельные объявления;
- Как работать по городу, области и с другими регионами;
- Как обрабатывать заявки клиентов и вести разговоры.

3) Заработок на Youtube-дорвях.

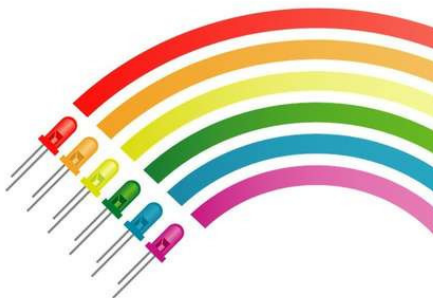
Для тех, кто льет трафик для С.Р.А.-сетей!

Полезный сборник без «воды» для вашего бизнеса готов!

Перепродажи с Китая

Алексей Номейн

Перепродажи с Китая



Введение

Кто не мечтает о своем успешном бизнесе? Только те, кто добился этого!

Сейчас мы будем говорить не о товарном бизнесе с Китаем, который будет действовать по всей стране, а о перепродажах китайских товаров в вашем городе и регионе.

Данный вид деятельности подойдет для людей, живущих в городах с населением от 250.000—300.000 человек.

О чем мы поговорим в этом издании?

- Что продавать,
- Сколько закупать,
- Сколько потребуется вложить,
- Сколько будем зарабатывать

Интересно? Тогда в путь!

Подводные камни

Начнем мы с вами с цифр. Средняя накрутка на китайский товар равняется 500—1000%. Это очень сильно. Но и некоторые люди умудряются работать в ноль или небольшой плюс, даже при такой наценке. А есть вообще уникамы и отрабатывать товар в минус. Но это к нам не относится.

Что входит в издержки бизнеса:

- 1 Тестирование и закупка товара
- 2 Аренда помещения (офис, он же склад), не всегда, конечно, есть в этом необходимость
- 3 Продвижение и реклама
- 4 Естественный % брака товара

С чего начать

Прежде, чем начать искать поставщика или закупать товар протестируйте товар, не покупая его. Например, вы нашли на Алиэкспресс что-то интересное. Подайте на этот товар объявления во все группы, паблики социальных сетей и доски объявлений в вашем городе и области, **не покупая его**. Объявление должно выглядеть так (как пример): «Продам совершенно новый, в упаковке „Название товара“, описание товара, цена». Цена должна быть такой, по которой вы готовы отдать товар включая торг, платное размещение объявлений и цены конкурентов, учитывая закупочную стоимость и другие издержки, плюс издержки, что описаны в четырех пунктах выше.

Конкуренты в этой нише – такие же, как мы и обычные люди, избавляющиеся от ненужных вещей.

Только так можно «нащупать» то, что вы сможете продать.

Задача простая: получить заявки на покупку. Если заявок нет, представьте, а товар вы уже купили и он бы у вас пылился.

Для работы в своем городе и регионе, достаточно будет закупать по одной позиции по 15—30 единиц товара. Может и меньше, на начальных стадиях.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.