

Виктор Сикорски



КАК ВЫБРАТЬ ТОВАР ДЛЯ ПРОДАЖИ НА AMAZON

Практические рекомендации по выбору
ниши и товара для начала бизнеса

Виктор Сикорски

**Как выбрать товар для продажи
на Amazon. Практические
рекомендации по выбору ниши
и товара для начала бизнеса**

«Издательские решения»

Сикорски В.

Как выбрать товар для продажи на Amazon. Практические рекомендации по выбору ниши и товара для начала бизнеса / В. Сикорски — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-505338-1

Книга на тему «Как выбрать товар для продажи на Amazon». Практические рекомендации по выбору ниши и товара для начала бизнеса, краткий обзор встроенных инструментов и сторонних утилит для мониторинга и анализа. Примеры товаров, которые пользуются устойчивым спросом, и прочая полезная информация. В качестве иллюстрации к книге использовано изображение со свободной лицензией.

ISBN 978-5-00-505338-1

© Сикорски В.
© Издательские решения

Содержание

Что продавать на Амазоне?	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Как выбрать товар для продажи на Amazon Практические рекомендации по выбору ниши и товара для начала бизнеса

Виктор Сикорски

© Виктор Сикорски, 2019

ISBN 978-5-0050-5338-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Amazon – крупнейшая международная торговая площадка, насчитывающая более 245 миллионов активных аккаунтов. Годовой доход ресурса превышает 70 миллиардов долларов, а ежедневно здесь совершается порядка 29 миллионов покупок. Для начала работы необходимо ознакомиться с правилами сайта и выбрать товар для продажи на Amazon. Следующие рекомендации помогут не ошибиться с продуктом и выгодно занять свою нишу.

Что продавать на Амазоне?

Продавать лучше всего те товары, в которых вы хорошо разбираетесь. Перед выбором продукта стоит уделить время мониторингу специализированных ресурсов, а также изучить тематические сообщества в социальных сетях. В случае полного отсутствия идей можно начать с похода в ближайший гипермаркет, записывая в блокнот все лоты, вызывающие неподдельный интерес. Стоит проанализировать хобби друзей и личные увлечения, подумав о том, какие предметы и расходные материалы для них требуются.

Не лишним будет посетить сайты, посвященные краудфандингу, где обычные люди финансово поддерживают различные проекты, вызывающие у них наибольший интерес. Стоит также зарегистрироваться в группах и сообществах, в которых продавцы и покупатели обсуждают спрос на те или иные товары. Наконец, рекомендуется просто открыть крупнейшие торговые площадки вроде Ebay, Alibaba, Tinydeal и Amazon, внимательно проштудировав разделы самых востребованных товаров и «горячих» новинок.

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.