

БАРАНОВ ОЛЕГ  
ФУ ЯОВЕН

# МИЛЛИОН НА КИТАЕ

*без вложений*

12+

**Фу Яовен**  
**Олег Николаевич Баранов**  
**Миллион на Китае**  
**без вложений**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=64353221](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=64353221)*

*SelfPub; 2021*

*ISBN 978-5-532-97995-6*

**Аннотация**

Книга представляет собой сборник практических советов, позволяющих без крупных вложений извлекать прибыль из работы с Китаем. Описанные инструменты дадут возможность сформировать свой источник дохода с нуля, либо масштабировать существующий бизнес за счет дополнительных финансовых потоков от взаимодействия с Поднебесной. Данный формат книги будет полезен как начинающим предпринимателям и специалистам, так и опытным бизнесменам и компаниям.

# Содержание

Введение	4
Что такое Китай сегодня	11
Как найти ту	21
самую нишу, где нет или мало конкурентов	
Конец ознакомительного фрагмента.	32

# **Олег Баранов, Фу Яовен**

## **Миллион на Китае**

### **без вложений**

## **Введение**

Своей целью при написании этой книги мы видели создание некоего пособия, которое даст базу знаний для самостоятельного старта либо расширения возможностей работы с Китаем. Мы не хотели лить воду и старались писать немного и по существу. Жизнь настолько ускорилась, что сейчас просто нет лишнего времени, чтобы перечитывать сотни страниц зачастую пустого текста.

Именно поэтому мы постарались оставить в книге самое основное из того, что может пригодиться предпринимателю для работы с Китаем, и дать те советы, которыми с успехом воспользовались сами. Однако нюансов, связанных с ведением бизнеса в Китае, достаточно много. Понятно, что обо всех сразу невозможно рассказать. Но думаем, что большую часть мы точно охватили.

Для кого эта книга? В первую очередь для тех, кто хочет расширить границы и возможности существующего бизнеса. Начиная работать с Китаем, вы наверняка увидите точки

роста как для открытых вами, так и для абсолютно новых направлений. Причем все идеи и рекомендации, предложенные в этой книге, не потребуют колоссальных инвестиций. Именно поэтому мы назвали книгу «Миллион на Китае без вложений». И именно поэтому все предложенное можно реализовывать, не переживая о том, где взять деньги. Согласно нашему опыту: Китай – это серьезный инструмент масштабирования бизнеса, и не воспользоваться этим инструментом просто непростительно!

Кроме того, данная книга, с уверенностью можем сказать, будет полезна начинающим предпринимателям и тем, кто давно мечтает открыть свой бизнес, уже разбираясь в каких-то его вопросах.

Нам часто задают один и тот же вопрос: «Ребята, а какой товар вы порекомендуете привезти из Китая, чтобы можно было на нем хорошо и быстро заработать?»

Зная ответ на этот вопрос, мы бы уже давно стали как минимум мультимиллионерами, как максимум миллиардерами. Да, вот просто так, продавая этот товар и ни во что больше не вникая. Но такого не бывает!

Самое главное, с нашей точки зрения, в создании любого бизнеса и его продвижении – это не то, какими товарами или услугами вы будете торговать. Самое главное – это насколько вы готовы оторвать свою пятую точку от дивана, выйти из зоны комфорта и поработать для начала хотя бы 10–12 часов ежедневно, забыв о выходных и праздниках.

Скажем честно: далеко не все готовы сделать это ради того, чтобы через какое-то время чувствовать себя максимально комфортно.

Большинство людей хотят easy money, американскую мечту, сорвать по-быстрому куш и уйти на пенсию. Но такое бывает разве что только в красивой жизни блогеров, ну или в фильмах.

Вместо вопроса «а какой товар привезти из Китая, чтобы заработать много денег?» задайте себе вопрос: а с каким товаром интересно будет работать ВАМ и какой позволит ВАМ заработать отличные деньги? От продажи какой продукции или услуги вы будете получать кайф?

В жизни есть очень жесткое правило: вы никогда не заработаете много денег, если ваш бизнес не будет приносить ВАМ удовольствие. Только люди, кайфующие от того, что делают, могут добиться существенных успехов. Да просто потому, что они это делают с удовольствием!

Очевидно, что глупо навязать 20-летней девушке идею заниматься какими-нибудь нанотехнологиями, а, наоборот, мужчине – дизайнерскими женскими трусиками или детскими ползунками. Все очень индивидуально.

Бизнес – это как жена для мужчины или муж для женщины. С ним должна быть гармония. С ним вы должны быть готовы переносить все тяготы и лишения. Быть и в горе, и в радости. Потому что вы с ним мысленно будете проводить по-любому больше времени, чем с родными и близкими. Ну

по крайней мере в первые годы это будет так.

Поэтому, друзья, нет волшебной и универсальной пилюли. Ориентируйтесь на свои ощущения и интуицию. Желаем удачи и надеемся, что эта книга принесет многим из вас не один миллион! Поехали!

## Китай без больших инвестиций

Brand	Model	Discount	Price (₽)	Original Price (₽)	Description
Intel-eco	MD30021	-50%	999	2,000	Пультоскометр медицинский (оксиметр), пульсомер на палец для измерения кислорода в крови.
Mooiti	MD30021	-33%	1,180	1,800	Пультоскометр медицинский (оксиметр), пульсомер на палец для измерения кислорода в крови.
Mooiti	MD30021	-48%	1,199	3,800	Пультоскометр медицинский (оксиметр), пульсомер на палец для измерения кислорода в крови.
Ozon Global	MD30021	-56%	1,226	2,824	Пультоскометр медицинский (оксиметр), пульсомер на палец для измерения кислорода в крови.

Рис. 1. Падение цен на массово завезенный товар

Задача нашей нишги — указать ниши, где можно заработать хорошие деньги лишь на одном посредническом взаимодействии с китайскими поставщиками и производителями. При этом все описанные нами сферы не потребуют вложения денег в китайский товар, аренду склада и персонал, который будет его обслуживать, а ведь именно эти расходы

выливаются в серьезные суммы и очень сильно влияют на показатели прибыли.

Но главная проблема даже не в этом. Самые большие потери в товарно-складском бизнесе возникают тогда, когда рыночная цена на завезенный товар резко падает из-за увеличения числа конкурентов, снижения его себестоимости в Китае и сокращения спроса. В этот момент вы понимаете, что не только не получаете прибыль, но и уже уходите в минус!

Рассмотрим пример. В период пандемии коронавируса появилось много товаров, необходимых из-за специфики распространения, течения и лечения COVID-19. Одним из таких товаров стал измеритель пульса и уровня кислорода в крови. В самом начале пандемии на популярном маркетплейсе было всего 3–5 продавцов таких приборов, а стоимость измерителя доходила до 5000 рублей и даже выше.

Но уже через какой-то месяц ситуация изменилась – количество продавцов увеличилось в десятки раз. При этом цены начали резко снижаться (рис. 1) и у некоторых стали балансировать на уровне закупочной цены (мы точно знаем ее, так как просчитывали одному клиенту закупочную цену с учетом доставки и таможенной очистки).

Естественно, учитывая проценты с продаж маркетплейсам, налоги и аренду склада, уже сложно говорить о какой-то вменяемой прибыли... И так будет с каждым востребованным товаром, потому что все продавцы, кто держит руку на

пульсе, тут же видят новинку, стараются скопировать идею и быстро привезти этот товар в свой магазин.

Мы ни в коем случае не призываем вас НЕ заниматься товарным бизнесом. Просто в свое время мы прошли этот печальный путь. У нас была сеть успешных офлайн и онлайн магазинов, прибыль в которых стала уменьшаться как раз из-за падения спроса, снижения цен на продукцию в Китае и появления множества конкурентов. Итог всего этого – лежащий на складе неликвидный товар на сотни тысяч долларов, который теперь просто никому не нужен. Даже даром.

Поэтому мы предлагаем в этой книге несколько иной путь, где потери, связанные с вышеуказанными факторами, сведены практически к нулю.

Действительно ли наши бизнес-идеи не потребуют больших вложений? Товарных, на которые приходится 70–90 % всего бюджета бизнеса, – да. Под ними мы подразумеваем затраты не только собственно на закупку товара с целью перепродажи, но еще и на доставку его в Россию, таможенную очистку, консолидацию на складе и связанные с этим дополнительные расходы.

Простая арифметика любого товарного бизнеса. Если ваш товар сумасшедшим образом не уникален, то для того, чтобы зарабатывать хотя бы 100 тысяч рублей чистым доходом в месяц, вам потребуется вложить в него не менее 10 тысяч долларов. Если у вас есть такие деньги и вы не боитесь их потерять, то можете рискнуть. Если таких денег нет или

не желаете вкладывать, то читайте внимательно нашу книгу. Мы предложим варианты, при которых расходов на старт бизнеса потребуется на порядок меньше, а прибыль с него при определенных условиях будет на порядок выше!

# Что такое Китай сегодня

Китай сегодня поражает. Китай реально вдохновляет. Китай дает прекрасные возможности заработать деньги. И это правда. Китай сегодня – это всемирная высокотехнологичная производственная площадка. Слова «ВСЕ, ЧТО НИ СДЕЛАНО, СДЕЛАНО В КИТАЕ» в наши дни отражают настоящую действительность.

Можно, конечно, бесчисленное количество раз возмущаться и «негативить» по поводу этого, но это факт. С Китаем очень плотно сотрудничают абсолютно все страны на планете. И в первую очередь, конечно же, развитые страны с высоким уровнем жизни и ВВП.

Китай сегодня далеко не тот, каким мы его знали 25 или даже 15 лет назад. Один предприниматель, посетивший Поднебесную в организованном нами туре, признался: «До сегодняшнего дня Китай мне представлялся беднейшей страной, где одни помои, где работают за чашку риса, все убого и нет никакой инфраструктуры... Оказалось, что все совершенно наоборот, и я от этого в шоке!»

В Китае есть несколько своих мощных Кремниевых долин, одна из самых внушительных – Чжунгуаньцунь. Кстати, она входит в топ-3 научных площадок мира. Именно здесь рождается огромное количество новых идей и технологий, которые расходятся по всему миру.

В Поднебесной потрясающе развита инфраструктура, созданная для того, чтобы бизнес развивался не только в городах миллионниках, но и в провинции. Китайское правительство очень много денег вкладывает в строительство государственных технопарков с целью стимулирования производства. Созданы идеальные условия для инвестиций, венчурного капитала, малого и среднего бизнеса. Щадящая система налогообложения, минимальные ставки кредитования бизнеса – все это сыграло заметную роль в стремительном развитии Китая.

Китай продолжает набирать обороты, несмотря на непрекращающуюся экономическую войну между США и Поднебесной. Попытки введения значительных ограничений и санкций со стороны Америки не привели к желаемому результату. Американцы продолжают размещать свои контракты на китайских площадках и получать с этого прибыль.

А те, кто внимательно следят за трендами и новинками на мировом рынке и рынке Китая, продолжают зарабатывать миллионы и миллиарды долларов, имея в штате совсем небольшое количество сотрудников.

Учитывая сложившийся в Китае формат ведения бизнеса, возможностей и инфраструктуры, только ленивый не постарается получить с этого выгоду. И наша книга поможет вам задать вектор дальнейшего развития, даже если вы в бизнесе пока не сильны.

Нужно быть глупцом, чтобы не воспользоваться этими

возможностями, особенно в наш век цифровых технологий. Ведь даже не выходя из дома вы при желании сможете организовать бизнес с Поднебесной, который будет приносить вам отличный дополнительный доход, иногда превышающий основной!

Все, что нужно для этого, – огромное желание, немного креативности, вера в себя и воля к победе!

8 мифов, которые мешают начать бизнес с Китаем

Как мы уже сказали во введении, и это, конечно, сугубо наше мнение, один из самых мощных и массовых инструментов масштабирования – это выход на китайский рынок.

Масштабирование бизнеса. Сегодня этот термин прочно вошел в среду предпринимателей. Причем каждый его понимает по-своему. Кто-то его ассоциирует с увеличением объема продаж, кто-то – с ростом штатной численности компании, а кто-то – с расширением сети филиалов, магазинов, дилеров и т. д. На наш взгляд, масштабирование имеет одну главную цель – повысить прибыль компании, а значит, в первую очередь прибыль владельца бизнеса.

К сожалению, ни один бизнес на нашей планете не может существовать по инерции. В общем-то, как и всё в этом мире, он либо растет и развивается, либо идет на спад и умирает. И кто бы что ни говорил, задача любого собственника или управляющего – вдохновлять и постоянно толкать бизнес, внедрять новые технологии, искать нестандартные решения, сокращать издержки и заставлять всех бежать, лишь изредка

оглядываясь и делая выводы из допущенных ошибок.

И только те, кто придерживается такого подхода изо дня в день, попадают в 5 % компаний, доживающих до 10 лет. Остальные 95 %, увы, уходят с рынка...

И дело вовсе не в «купи подешевле – продай подороже». Как мы уже говорили, Китай сегодня – это сосредоточение новых идей и возможностей, самых последних трендов, новинок и технологий. Это возможность модернизации вашего производства и увеличения эффективности вашей компании за счет внедрения новейшего оборудования, линий и комплектующих. Это упаковка вашего продукта и расширение его ассортимента. Это постоянный поиск бизнес-идей и запуск новых проектов. Это возможность организовать производство своей продукции без приобретения станков и найма рабочей силы. В конце концов, это мощный поток бизнес-энергетики, которой пропитано в этой стране все.

Китай засасывает. Кто хоть раз сюда попадает, возвращается снова и снова. Возвращается для того, чтобы дать себе и компании тот самый пинок, который позволит не только остаться на рынке, но и постоянно изменяться и масштабировать бизнес.

И как ни странно, множество предпринимателей, имеющих большой потенциал для роста, боятся сделать тот самый первый шаг и начать работу с Китаем.

Мы провели собственное исследование и пришли к кое-каким выводам, основываясь на общении с огромным коли-

чувством предпринимателей. Причины такого страха, на наш взгляд, – в восьми мифах, которые сами себе придумали бизнесмены. Эти мифы и мешают идти навстречу новым возможностям.

**Миф № 1.** Для того чтобы работать с Китаем, нужно покупать только оптом, контейнерами.

Давно уже нет. Система логистики сегодня настолько гибко выстроена, что, если захотите, вам отправят один килограмм вашего груза за вполне вменяемые деньги. И это не что-то необычное. Большинство предпринимателей сегодня как раз начинают работу с малых партий, сборных грузов. И уже буквально через год размеры партий вырастают многократно. Так что с ограничением объема закупок в Поднебесной точно нет проблем.

**Миф № 2.** Для того чтобы начать работать с Китаем, нужны огромные сбережения.

А это вообще неправда. Например, чтобы купить какое-то простое оборудование и внедрить в своем бизнесе, достаточно всего несколько сотен долларов. Если вы хотите привезти какой-то товар, то и здесь не нужны десятки тысяч долларов. Пробные партии или образцы некоторые компании вообще закупают за несколько долларов. Поэтому мы всем говорим, что начать работать с Китаем можно с одним долларом в кармане, а в некоторых случаях образцы продукции и даже небольшие партии товара могут отгрузить и вовсе бесплатно.

Вспоминаем, как мы купили для своего производства первый станок, который нам обошелся вместе с доставкой всего в 500 долларов.

Все зависит от вашего маркетинга, умения продавать и договариваться с клиентом. И в этой книге мы частично расскажем, как это сделать.

**Миф № 3.** Чтобы работать с Китаем, нужно хорошо знать таможенное законодательство.

Конечно, его можно и даже в какой-то степени нужно изучить, чтобы понимать, как происходит процесс таможенной очистки, да и вообще ВЭД в целом. В реальности же, думаем, 90 % предпринимателей, которые работают с импортом, этого законодательства точно не знает.

Да и зачем? Сегодня на рынке огромное количество компаний предлагают комплексные услуги по доставке и таможенной очистке груза. Все, что вам нужно, чтобы начать работать с Китаем, – это найти в интернете поставщиков, ознакомиться с условиями работы, рассчитать стоимость доставки и таможенные платежи и сравнить цены.

**Миф № 4.** Китай очень далеко, из-за чего срок доставки товара – два и более месяца, что меня не устраивает.

Конечно, есть и два месяца доставка. Это, как правило, морской фрахт. Стоимость такой доставки самая низкая. Но, кроме этого способа, существуют другие варианты перевозки груза с использованием авиа- / авто- перевозок или железнодорожного транспорта. Срок такой доставки из само-

го удаленного города Китая – 3–4 недели. Например, сейчас курсирует прямой грузовой состав по маршруту Гуанчжоу – Москва. На нем транспортируются как целые контейнеры, так и сборные грузы. Время в пути составляет 15–16 дней. Плюс 2–3 дня на таможенные дела, и в итоге, получается, срок доставки не превышает трех с половиной недель, что, согласитесь, достаточно быстро.

Ну а тех, кому товар нужен ну очень срочно, выручит авиа-доставка, которая осуществляется в течение 3–5 дней. Есть еще экспресс-доставка, которая гарантирует вам получение груза через 2–4 дня. Стоимость ее, конечно, космическая, но иногда такая доставка просто необходима (например, срочно требуются образцы или какие-то запчасти для оборудования).

**Миф № 5.** Для взаимодействия с китайскими производителями нужны валютные счета и особенное ведение бухгалтерии. И этот довод не более чем миф. Сегодня рынок предоставления услуг по импорту настолько адаптировался к внешнеэкономической деятельности, что появились компании, которые принимают платежи в рублях с НДС по курсу банка, оплачивают товар за границей, привозят его и делают таможенную очистку. Все, что вам нужно для ведения дел с Китаем напрямую, – это иметь обычный

рублевый счет в банке с любой системой налогообложения.

По такой схеме сейчас работает, кстати, большинство рос-

сийских компаний. Согласитесь, это гораздо удобнее – получать товар уже от российского поставщика, не собирая кучу документов для Федеральной таможенной службы.

**Миф № 6.** Я живу далеко от Москвы, и мне неудобно там забирать груз.

И не надо этого делать! На территории РФ система доставки тоже стала очень гибкой. Если в вашем городе нет таможенного поста, то после того, как партия вашего товара пройдет таможенную очистку в ближайшем городе, где такой пост есть, ее отправят любой транспортной компанией по России до терминала или до самых ваших дверей.

**Миф № 7.** Я не знаю, как найти производителей с хорошим качеством того, что мне нужно.

Тут существует несколько способов. Самый простой – найти через интернет специализированную выставку в Китае, поехать на нее и выбрать нужный товар, продукцию, оборудование. Взяв там контакты производителей, определиться по дальнейшему взаимодействию, ассортименту, ценам и т. п.

Второй способ – это сайты-агрегаторы производителей продукции. Самые популярные из них – [alibaba.com](http://alibaba.com) и [1668.com](http://1668.com), о них подробнее расскажем чуть позже. С помощью этих сайтов вы можете выбрать продукцию, сравнить ее стоимость, связаться с производителем, посмотреть рейтинг компании и сколько лет она на рынке. Заказать образцы и начать работать.

И наконец, еще один способ – обратиться к агентам и представителям. Их сейчас достаточно много, и некоторые вполне справляются с подбором производителей и поставщиков на территории Поднебесной.

В общем, инструментов для поиска немало – надо только действовать!

**Миф № 8.** Я не владею ни английским, ни уж тем более китайским языком – я не смогу работать с Китаем без посредников.

Конечно, знание языков значительно бы упростило ваши коммуникации. Но в наше время вести переписку и уточнять детали по интересующей вас продукции можно с помощью Яндекс.Лингва или Гугл-переводчика.

Все большей популярностью среди предпринимателей пользуется китайский мессенджер WeChat. В Китае это и мессенджер, и платежная система, и маркетплейс, и служба такси, и много чего еще. Но для вас это отличный инструмент для коммуникации, так как, во-первых, на нем сидит буквально весь Китай, во-вторых, в него встроен отличный синхронный переводчик. Пишете свои вопросы на русском языке, получаете ответы на китайском и сразу же переводите.

А если вам необходимо провести переговоры на месте, то на помощь придет огромное количество русскоязычных представителей, которых можно найти практически в любом крупном городе Китая через тот же интернет.

Кстати, при желании они же помогут вам с аудитом и проверкой китайских компаний. Это очень важно сделать, особенно когда планируете совершить крупные сделки. Также они могут представлять ваши интересы на территории Китая в случае возникновения каких-то споров и недоразумений. Главное – найти порядочных и честных агентов, а не мошенников, которых тоже в Китае, к сожалению, хватает.

Скорее всего, мы не все мифы здесь рассеяли. Можно еще придумывать «веские» причины, которые помешают начать работу с поставщиками из Китая. Все зависит от вас. Сделайте первый шаг – дальше дорога сама появится.

В любом случае опыт и статистика показывают, что те компании, которые в свое время начали плотно сотрудничать с Китаем, не только удержались на плаву, но и вышли на новый уровень развития, позволяющий уверенно чувствовать себя даже во время кризисных колебаний рынка и стагнации экономики. Если вы в движении, то и бизнес ваш никогда не остановится!

# Как найти ту ую нишу, где нет или мало конкурен

В этой книге мы собрали несколько сфер бизнеса, в которых можно зарабатывать без крупных вложений. Считаем, что

в этих сегментах крутится не меньше половины всех денег. Тем не менее какая-то ниша рынка может быть здесь не представлена, а вы бы хотели ей заниматься, так как есть компетенции и, что важно, страстное желание.

Как понять, насколько востребована выбранная ниша? Есть ли возможность заработать в ней? Что нужно сделать, чтобы оценить число конкурентов и, самое главное, понять, принесут ли ваши вложения, хоть и небольшие, плоды?

Оказывается, все очень просто! Достаточно проанализировать несколько вопросов с помощью парочки простых сервисов. Первое, что нужно сделать, – это понять, есть ли вообще спрос на ту продукцию или услуги, которыми вы хотите заниматься. Для этого рекомендуем использовать сервис компании

«Яндекс» «Вордстат» (Wordstat).

Почему Яндекс, а не Гугла, спросите вы? Во-первых, Яндексом пользуется примерно половина Рунета (не забывайте, русский язык пока что на шестом месте в мире), а это зна-

чит, что статистика будет иметь высокую достоверность. Во-вторых, с нашей точки зрения, этот сервис намного удобнее и гибче, чем у Гугла (там он называется Google Analytics, и, кстати, его вы тоже можете использовать).

С помощью данного сервиса вы увидите статистику поиска того, чем вы хотите заниматься, как в своем регионе, так и в це-

лом по России и миру. То есть сколько раз в месяц пользователи интернета вводят те или иные слова для поиска. Слова, имеющие отношение именно к вашей продукции или услугам.

Очевидно, что если, по заданным словам, вы обнаружите не больше пяти поисковых запросов в месяц, то нет смысла заморачиваться вообще, так как очень сложно будет найти того, кому ваше предложение нужно.

Не забывайте, однако, что много видов продукции и услуг имеет выраженную сезонность. Например, стройка и все, что с ней связано, оживает с марта-апреля, набирает обороты летом и выходит на максимальный спрос к ноябрю-декабрю. Но при этом глобальные строительные проекты реализуются круглый год, и если у вас какое-то специфичное оборудование для строительных компаний, то необязательно ждать лета или осени. Все это тоже можно изучить в «Вордстат».

Если хотите посмотреть, как менялась статистика запроса во времени, задайте поиск по истории запросов. Для этого нажмите кнопку «История запросов», выберите тип детали-

зации (по месяцам или неделям) и укажите регион (если интересует статистика в конкретном регионе)(рис. 2–4).

Ну а если запросов сотни и их количество постоянно растет, а конкурентов нет (об этом чуть ниже), однозначно следует принимать стратегическое решение о выводе продукта или услуги на рынок! Кстати, многие именно таким способом зарабатывают целые состояния – наблюдая за статистикой запросов.

Мы, конечно, очень вскользь рассказали о сервисе «Ворд-стат». Главное, вы должны знать, что он может помочь вам во многих вопросах. В данном сервисе большое количество всевозможных настроек и тонких нюансов. О них вы без проблем найдете информацию в интернете и уже самостоятельно выберете те функции, которые нужны именно вам.

купить лыжи Подобрать

☐ По словам ☒ По регионам ☐ История запросов Все регионы

Все Десктопы Мобильные Только телефоны Только планшеты Последнее обновление: 15.11.2020

Что искали со словом «купить лыжи» — 77 348 показов в месяц		Запросы, похожие на «купить лыжи»	
Статистика по словам	Показов в месяц	Статистика по словам	Показов в месяц
купить лыжи	77 348	лыжа станок	1 491
купить горные лыжи	11 990		
горные лыжи купить	11 986		
купить беговые лыжи	9 273		
лыжи охотничьи купить	4 567		
купить лыжи atomic	3 921		
купить лыжи +на авто	3 896		
купить детские лыжи	3 774		
купить лыжи atomic	3 382		
купить лыжи фэшер	3 082		
купить лыжи бу	2 995		
коньковые лыжи купить	2 792		
купить лыжи +с ботинками	2 432		
лыжи купить +я москве	2 262		
магазин купить лыжи	2 094		
где купить лыжи	1 906		
купить лыжи б +у	1 751		

Рис. 2. Просмотр статистики запроса «Купить лыжи»

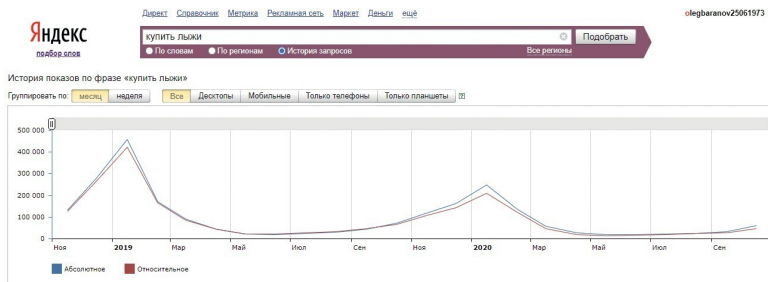


Рис. 3. Просмотр статистики запроса «Купить лыжи» по месяцам

☒ По словам
 ☐ По регионам
 ☐ История запросов

Всего показов по фразе «купить лыжи»: 77 348

Все	Регионы	Города	Показов в месяц	Региональная популярность
Евразия			77 288	101%
Россия			67 346	96%
Центральный федеральный округ			17 958	70%
Приволжский федеральный округ			14 070	110%
Москва и Московская область			12 065	70%
Сибирский федеральный округ			11 695	155%
Уральский федеральный округ			10 639	168%
СНГ			9 597	174%
Беларусь			8 622	472%
Москва			8 238	66%
Северо-Западный федеральный округ			8 086	105%
Свердловская область			5 192	181%
Санкт-Петербург и Ленинградская область			4 149	81%

Рис. 4. Просмотр статистики запроса «Купить лыжи» по регионам

Теперь о конкурентах. Наше твердое убеждение – нишу бизнеса всегда нужно искать в голубом океане. Голубой океан с точки зрения маркетинга – это полное отсутствие конкурентов. В принципе, уже неплохо, если конкурентов единицы, – в таком случае у вас есть все шансы стать компанией № 1.

Определить, есть ли конкуренты в той сфере, которой вы планируете заниматься, можно очень просто. Самый легкий способ – наберите в Яндекс или Гугл-поиске товар или услугу, которой вы хотите заниматься, и посмотрите в поле развернутого ответа сверху и внизу страницы поиска, сколько

объявлений именно по вашей теме будет с пометкой «реклама»(рис. 5).

Данный способ простой, но весьма приблизительный. Ведь

конкуренты могут настраивать рекламу по другим поисковым запросам. Более достоверную информацию по наличию конкурентов можно получить с помощью платного сервиса SpyWords (рис. 6). И это, кстати, не реклама сервиса: мы действительно пользуемся им достаточно часто.

**Беговые лыжи по низким****[roakupki.market.yandex.ru](https://roakupki.market.yandex.ru)** >

Бонусы, скидки, бесплатная доставка  
Распродажи и акции. Удобная оплата  
Самовывоз

Бесплатная доставка · Акции ·

Контактная информация · 8 (800)

★★★★★ Магазин на Маркет

**Беговые лыжи — купить****[Sportmaster.ru](https://sportmaster.ru/catalog/vidy)** > catalog/vidy

Мы предлагаем **купить** беговые лыжи  
Спортмастер представлен огромным  
Читайте ещё >

Детские лыжи · Беговые лыжи

Рис. 5. Оценка конкурентов по наличию рекламы

The screenshot shows the SpyWords website interface. At the top, there is a navigation bar with links: "О сервисе", "Тарифы", "FAQ", "Обучение", and "API". The SpyWords logo is on the left, with the tagline "Следи за своими конкурентами и побеждай их". On the right, there are buttons for "Регистрация" and "Вход". Below the navigation bar, there are tabs for "Анализ конкурентов", "Битва доменов", "Война доменов", "Рейтинги доменов", and "Умный подбор запросов". The "Анализ конкурентов" tab is active, showing a search bar with the query "купить лыжи". To the right of the search bar are buttons for "Добавить в мониторинг" and "Отследить". A location selector shows "Мск". Below the search bar, there is a section titled "Анализ запроса купить лыжи" with a subtext: "Зарегистрируйтесь чтобы получить доступ к полной версии отчета, возможность выгрузить семантическое ядро, рекламную кампанию." and a "Бесплатная регистрация" button. A table displays competitor data:

Поисковая система	Показов в месяц	Кол-во рекламодателей	Средняя стоимость клика
Яндекс	161	1	4,82 р.
Google	98	1	15,07 р.

Below the table, there is a section titled "Рекламодатели по запросу купить лыжи в Яндекс.Директ" with a search bar and a "Г" button. A table displays advertiser data:

Домен	Текст объявления	Число запросов
-------	------------------	----------------

Рис. 6. Сервис анализа конкурентов SpyWords

С помощью данного сервиса вы не только увидите, сколько у вас на сегодня конкурентов, но и узнаете много другой полезной информации. Стоимость услуг сервиса доступная – потратив всего пару сотен рублей, вы поймете, насколько ваша бизнес-идея вписывается в формат голубого океана.

Используя эти простые инструменты, вы реально сможете придумать своему бизнесу такую тему, которая будет уникальна для России. Никто не говорит, что это произойдет быстро. Конечно, нужно креативить и постоянно искать ниши, в которых нет или совсем мало конкурентов. И на это потребуется время.

Мы регулярно анализируем количество конкурентов в тех сферах бизнеса, которыми занимаемся. Основная цель – поиск нового направления в уже существующем сегменте бизнеса. И поверьте, достаточно часто находим его и привоз-

им комплектующие или готовую продукцию, которую с легкостью продаем со 100-, 200и даже 300%-ной наценкой. Благодаря этому компания уже существует более 10 лет. А ведь многие конкуренты, которые заикливались на одном массовом продукте, давно ушли с рынка и обанкротились...

Как самостоятельно найти поставщиков и привезти продукцию

Китай – мононациональная страна. И в этой связи здесь очень плохо с английским, не говоря уже о русском.

На подавляющем большинстве фабрик и заводов нет персонала, хотя бы немного понимающего по-английски. А поисковая система Baidu, аналог нашего Яндекса, которой пользуется больше миллиарда китайцев, нормально работает только на китайском.

Что делать? Как найти нужное предприятие в Китае и связаться с отделом продаж? И главное, как это сделать самостоятельно и удаленно? Ведь, как правило, все особенности продукции и условий поставки известны только вам...

Все на самом деле достаточно просто. Китайцы уже давно разработали b2b-площадки вместе с приложением, облегчающие поиск производителя. Эти, по сути дела, маркетплейсы производителей и поставщиков пользуются огромной по-

пулярностью во всем мире. На них вы достаточно легко и просто найдете нужный вам товар и совершите покупку.

Расскажем о самых популярных агрегаторах такого рода, отметим их достоинства и недостатки.

Наверное, наиболее известная среди таких площадок – это «Алибаба», alibaba.com (рис. 7).

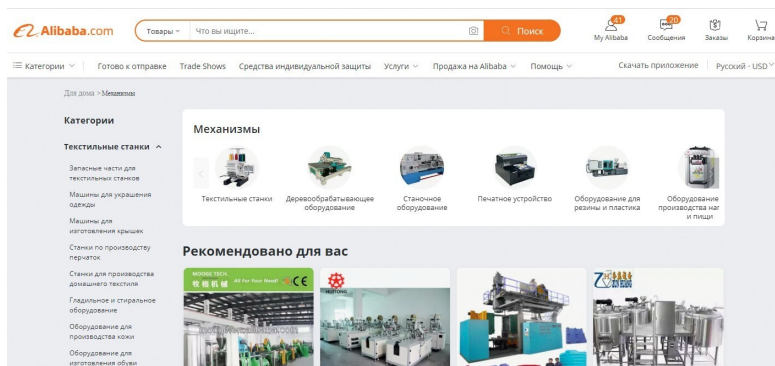


Рис. 7. Сайт alibaba.com

«Алибаба» действительно международный лидер для оптовых закупок и поставок товара из Китая. Данной площадкой пользуются миллионы поставщиков и клиентов во всем мире.

Начните с регистрации на alibaba.com, и желательно писать всю информацию на английском, хотя на сайте есть русский язык, пусть и корявый. К зарегистрированным клиентам более серьезное отношение и поставщиков, и самой пло-

щадки.

# 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.