

A portrait of a man with a beard and glasses, wearing a white t-shirt with a geometric pattern and a dark checkered blazer. The background is a gradient from dark grey to red.

Максим
Алакшин

Хакни

Барахолку

на 150к в месяц

Максим Алакшин

Хакни барахолку на 150к в месяц

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66553952
ISBN 9785005543974*

Аннотация

Это не просто книга. Это верный навигатор, как заработать на доске объявлений свой первый миллион. Я рад, что сумел создать максимально доступный, понятный и максимально полезный учебник. Смотри на живых примерах, как подняться с нуля до среднего дохода 150к/месяц. Применяй лайфхаки, которые использую я. Узнай об ошибках, что продолжают делать мои конкуренты. И впитывай самую свежую и ценную инфу, которую ты не найдешь в другом мануале или на курсе авитологов.

Содержание

Введение	6
Для кого эта книга?	7
Что тебя здесь ждет?	8
Чего в моей книге нет?	9
Кто я такой?	10
АВИТО – лучшая площадка для твоего бизнеса	13
Немного фактов и статистики	14
Главные плюсы АВИТО	17
Почему АВИТО мощнее Юлы?	20
АВИТО vs. Яндекс. Директ	23
Домашнее задание	24
Выбираем бизнес-стратегию: 10 вариантов	26
Бизнес на услугах	27
Продай себя!	28
Эйчар, рекрутер, кадровик	31
От организации – организации	34
Есть такая профессия – авитолог	35
Бизнес на товарах	36
Из Китая с любовью	37
План «Перекуп»	41
Операция «Расхламление»	44
Дропшипинг и с чем его едят	46
Идем на склад!	48

Играем по-крупному: большой опт
Конец ознакомительного фрагмента.

51

53

Хакни барахолку на 150к в месяц

Максим Алакшин

© Максим Алакшин, 2021

ISBN 978-5-0055-4397-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Приветствую тебя, читатель! Ты держишь сейчас в руках мою первую (и, обещаю, не последнюю) книгу. Я написал ее на основе личного опыта работы на самой мощной в России онлайн-площадке объявлений. Да-да, это про меня говорят, что я смог хакнуть АВИТО и знаю все, как выжать из этой платформы 100% пользы и выгоды для твоего бизнеса.

Моя цель простая – создать максимально доступный, максимально понятный и максимально полезный учебник. Рассказать от и до, на живых примерах, как подняться на АВИТО с нуля до среднего дохода 150к/месяц. Поделиться лайфхаками, которые использую именно я. Напомнить об ошибках, что продолжают делать мои конкуренты. И представить самую свежую и ценную инфу, которую ты не найдешь в другом мануале или на курсе авитологов.

Для кого эта книга?

Именно для тебя. Мой учебник пригодится:

- человеку, который только-только планирует начать свой бизнес на АВИТО;
- новичку, что пытается подняться на АВИТО, но никак не может выйти на хороший доход и обогнать конкурентов;
- бизнесмену, который уже не первый год работает на АВИТО и хочет выжать из этой площадки 100% пользы;
- владельцу крупной компании, что желает расширить свой бизнес на одной из самых перспективных площадок для товаров и услуг в России.

Что тебя здесь ждет?

- Простые, доступные пошаговые инструкции.
- Самая актуальная на 2021—2022 гг. информация.
- Живые примеры и разбор реальных ситуаций.
- Лайфхаки, что проверены лично мной.
- Фишки собственного авторства, о которых я рассказываю впервые.
- Полезные домашние задания, которые помогут тебе максимально усвоить ценную информацию.

Чего в моей книге нет?

- мутных схем от разводил;
- обманных стратегий, что уничтожат твою репутацию;
- спорной информации, которую я не проверил лично;
- лайфхаков, что заведут твой аккаунт в гарантированный бан;
- инфы, которая не принесет тебе 100% пользы!

Кто я такой?

А вот сейчас самое время познакомиться! Я Алакшин Максим, тот самый бизнесмен-практик, который взломал АВИТО. Начинал, как и ты, с нуля, а на данный момент вышел на доход от 150к в месяц. Работаю в свое удовольствие, не напрягаясь. Пахать целыми сутками без сна и отдыха – точно не мое.

Сегодня активно развиваю два направления – бизнес на услугах грузчиков и вывоз мусора. Появились у меня еще любимые стези – писательство и менторство. Люблю делиться своим опытом с теми, кому он действительно полезен.

Историю «успешного успеха», к сожалению, я тебе рассказать не смогу. Были и взлеты, и падения. Скромно умалчивать о своих ошибках нужным не считаю.

У меня нет ни богатых родителей, ни влиятельных друзей, ни швейцарского дедушки-миллионера. Я родился и вырос в небольшом городе Кирове, мой папа работал на заводе, а мама в магазине, продавцом-кассиром. Как видишь, ничто не предвещало, что я вдруг стану бизнесменом-писателем.

Жил вместе с мамой, дедушкой-бабушкой, а в 19 лет, как

многие из ребят, ушел в армию. Вернулся, пьянки-гулянки, пора и работу искать. Нашел. Охранником за 10к. Да, звучит смешно, но у нас парни столько зарабатывают до сих пор. Серьезно.

А потом начался «карьерный рост»: сначала стал охранником в «М. Видео» за 12к, потом дорос до охранника в гипермаркете за 20к, а затем устроился личным водителем аж за 22к. Впечатляет, да?

Но уже тогда понял, что работа по найму – не моя тема, стал искать что-то свое. Серьезно увлекся спортом, стал давать персональные тренировки в фитнес-зале. Упахивался до талого, практически жил в тренажерке, но каждое занятие приносило мне всего 300 рублей. А за аренду отдавал 5к. Так себе схема, не этому хочется посвятить свою жизнь.

Попробовал себя в офлайн-бизнесе: открыл магазин табака, наладил доставку кальянов – кстати, первую в Кирове. Мой бизнес просуществовал 2 месяца, после чего благополучно закрылся. Взял кредит, доверился ненадежному поставщику, не сумел поставить правильную цену, прогадал с местоположением магазина... Пустые ошибки, я это понимаю сейчас.

Но, как говаривал еще Эдисон, я не ошибался 2000 раз –

я лишь нашел 1999 способов, которые не работают. Тот, кто не пытается, вряд чего-то достигнет. Мой последний выстрел попал точно в цель – им стал бизнес на АВИТО, который я начал с нуля, без стартового капитала, без опыта.

Путь интересный, но я предлагаю тебе не менее увлекательную дорогу – научиться на чужом опыте и на чужих ошибках. Сейчас я твердо знаю, что это куда проще, быстрее и эффективнее. Приступим?

АВИТО – лучшая площадка для твоего бизнеса

Мои подписчики порой спрашивают: «Макс, разве в 2022 году бизнес на барахолке еще будет работать?» Насчет барахолок – честно не знаю, не проверял. Но что АВИТО – лучшая площадка для твоего бизнеса, легко докажу. Фактами, цифрами и статистикой. Готов?

Немного фактов и статистики

Все россияне знают про АВИТО – это факт, даже не требующий проверки. Я не ошибусь, если скажу, что каждый второй твой знакомый хоть раз в жизни здесь что-то покупал, продавал или заказывал.

Вот тебе для затравки пять огненных фактов:

– АВИТО – самая большая онлайн-площадка для размещения бесплатных объявлений во всей России.

– На АВИТО сконцентрированы клиенты и исполнители, покупатели и продавцы. Это огромная выгода для тебя – тут реально замкнуть на себе спрос и предложение.

– АВИТО – российская площадка: ты можешь спокойно работать, не боясь, что сайт прикроют из-за санкций или внешнеполитических скандалов.

– На АВИТО реально стартовать с минимальными вложениями, в короткий срок выйти на ежемесячный доход от 100к – примером могу служить и я, и десятки других АВИТО-бизнесменов.

– Чтобы зарабатывать на АВИТО, не нужно просиживать 5 лет в институте или покупать за бешеные деньги десятки курсов: все, что нужно, у тебя в руках – моя книга.

АВИТО у всех на слуху и это не удивляет – перед тобой

самая масштабная онлайн-доска объявлений в РФ:

- аудитория – 1/3 населения России;
- каждый месяц на сайт заходит до 35 млн тепленьких клиентов;
- сейчас на АВИТО висит более 1,8 млн актуальных объявлений только с предложением услуг;
- ежемесячно свои услуги на сайте предлагают порядка 220 тыс. человек;
- каждый месяц раздел «Услуги» просматривает 15,4 млн клиентов;
- заказчики находят именно здесь 37% исполнителей, а исполнители – 28% заказчиков¹.

В момент, когда я пишу эту книгу, на АВИТО выложили более 71 млн объявлений:

- Личные вещи: 15,5 млн.
- Транспорт: 9,4 млн.
- Товары для дома и дачи: 4,1 млн.
- Электроника: 3,2 млн.
- Хобби и отдых: 2,9 млн.
- Недвижимость, 2,6 млн.
- Услуги: 1,1 млн.
- Работа: 800 тыс.
- Животные: 550 тыс.

¹ Бизнесмен по объявлению: 5 причин вести свое дело на Авито (<https://www.fontanka.ru/2020/11/26/69559208/>)

– Для бизнеса: 370 тыс.

Главные плюсы АВИТО

Не буду томить, сразу скажу, почему я выбрал для себя АВИТО:

– Здесь самая теплая аудитория – «горячие пирожочки», как я люблю говорить. На АВИТО работают даже «сохраненки» – в отличие от того же Инстаграма. Если покупатель сохранил твое объявление, значит, он к нему еще обязательно вернется. Это так называемый отложенный спрос – поэтому, если сразу после подачи объявления нет продаж, не волнуйся. Клиент посмотрит, посравнивает и вернется к тебе.

– Здесь пользователи не «думают» и не «просто смотрят» – людям нужно купить, заказать как можно быстрее. По статистике, покупатели на АВИТО сравнивают, в среднем, всего 4 объявления, чтобы принять окончательное решение о заказе.

– Здесь все заинтересованы, чтобы продать-купить выгоднее. Поэтому ты не тратишь месяцы на раскачку, а уже в первый день можешь закрыть хорошую сделку.

А теперь семь неоспоримых плюсов АВИТО, которые я нашел конкретно для тебя:

– **Это самый легкий старт для твоего бизнеса.** Не надо годами учиться, брать кредиты на запуск дела, тратиться на свой сайт, терять время на ведение страниц в соцсетях.

Тебе меньше 18 или больше 60? Это, пожалуй, единственное место, где без всяких «но» можно построить с нуля рабочий бизнес в любом возрасте, без специального образования.

– **Твое объявление увидит вся Россия.** Ты не ограничен своим районом или городом. АВИТО позволит тебе сделать своими клиентами всю страну – и это факт, а не красивая фраза.

– **Ты можешь сразу стать лучшим.** Ведь поэтому ты читаешь сейчас эту книгу, а не лепишь на сайте серенькое объявление с мутным описанием и непонятными фотками. В этой книге – не только опыт Максима Алакшина, но и всех моих учеников.

– **Здесь нет границ.** Услуги грузчиков и торты на заказ, домашний маникюрный салон и поиск фамильных ценностей, помощь зоопсихолога и отделочные работы... На АВИТО можно продать все! Какой бы безумной и необычной не была твоя идея, ты найдешь своего клиента.

– **Профиль на АВИТО – полноценная замена сайту и бизнес-аккаунту в соцсетях.** Тебе не нужно покупать дорогие услуги специалистов, чтобы наполнить и вести его. Профиль оформляется бесплатно, своими руками за несколько минут, а эффективности может позавидовать даже самый раскрученный коммерческий аккаунт в Инстаграм.

– **На АВИТО можно успешно продвигаться с минимумом вложений.** Продающее описание, правильный заго-

ловок, качественные фото, рейтинг и отзывы – это уже первые шаги, чтобы стать лучшим.

– **АВИТО – настоящая экосистема.** Не тратя время на другие сервисы, ты можешь здесь не только продавать свои товары и услуги, но и подобрать сотрудников, снять новый офис, взять в аренду оборудование, найти подрядчиков для выполнения разовых задач.

А минусы? Они тут тоже есть:

– Устаревший интерфейс. Да, оформление площадки осталось где-то на уровне «верните мой 2007», но сразу скажу, что на возраст аудитории это не влияет.

– В одну категорию не получится подать много объявлений бесплатно. Официально;) Но раз у тебя в руках моя книга, этот минус можно опустить.

– Объявления «на отвали» не работают. Даже если у тебя самый крутой товар или услуга, но кривое фото, непонятный заголовок и скудное описание, дело не пойдет.

Почему АВИТО мощнее Юлы?

Ни в коем случае не буду навязывать тебе свой выбор, я уверен, ты сам решишь, что лучше для тебя.

	АВИТО	Юла
Охват (данные Яндекс.Радар):	более 44 млн человек/месяц	до 27 млн человек/месяц
Популярность (рейтинг Alexa):	8-е место по РФ	сайт не вошел в топ-50 лидеров по запросам российских пользователей
Лимит бесплатных объявлений:	20/месяц (есть полностью платные разделы)	100/месяц
Модерация:	пре-модерация	пост-модерация
Доставка:	Авито.Доставка	Боксберри
Отзывы:	модерация отзывов — липовый отклик оставить сложнее	нет модерации отзывов — любой желающий может написать про тебя, что вздумается

Теперь нанесу контрольный удар. Спросим у поискови-

ков, что чаще ищут люди в 2021 году:

– Яндекс: «авито» – 54 890 463 показов/месяц, «юла» – 2 996 596 показов/месяц.

– Google: «авито» – 91% показов, «юла» – 9% показов.

Выводы, как говорится, делай сам.

АВИТО vs. Яндекс. Директ

Но есть же Яндекс. Директ... Да, конечно, но зачем выбирать заведомо проигрышный вариант?

Допустим, есть Витя. И захотел он вдруг начать свой бизнес, почитал мою книжку и, думает, пора бы стартовать на АВИТО:

- Открыл с утра сайт.
- В один клик зарегистрировался.
- В два клика создал огненное объявление.
- Через 5 минут принял первый звонок от клиента.
- К обеду закрыл стартовую сделку.
- Вечером получил на карту первую прибыль.

А есть Миша. И думает он, что на АВИТО только воду мутят. Вот настроит он Яндекс. Директ и сразу взлетит в первые строчки Forbes... А где сейчас наш Миша? Да, говорят, второй месяц пытается разобраться в пользовательском интерфейсе Яндекс. Директа.

Хочешь зарабатывать быстро, много и прямо сейчас? Ты понял, что надо выбрать!

Домашнее задание

Знаю, что ты сейчас открыл для себя АВИТО с новой стороны. Чтобы максимально продуктивно переварить полученную информацию, предлагаю тебе заполнить эту таблицу: выпиши факты о площадке, которые тебя зацепили больше других, а напротив отметь, как эти моменты могут помочь именно твоему будущему бизнесу.

Выбираем бизнес-стратегию: 10 вариантов

Итак, друг мой, мы решили стартовать на АВИТО. И что дальше-то будем делать? Правильно! Выберем стратегию – как именно ты будешь зарабатывать на площадке? Я поведаю про десять проверенных моделей, а твое дело – выбрать, какая подходит именно под твои запросы и условия старта.

Бизнес на услугах

Начнем с моего любимого: расскажу о четырех схемах бизнеса на услугах на платформе АВИТО – о том, чем занимаюсь именно я. И 68% моих учеников.

Продай себя!

Сейчас я тебе с легкостью докажу, что не Инстаграм или Яндекс. Директ, а именно АВИТО – самая топовая площадка для бизнеса на услугах в России:

– Сломался ноут, нужно сделать ремонт, перевезти мебель, поставить беседку? Где человек первым делом будет искать исполнителя услуги? Правильно, на АВИТО. Тут и выбор поставщиков, и рейтинг, и отзывы, и примеры работ.

– Здесь ты стартуешь с минимумом вложений. Все, что требуется от тебя, – уметь чинить телефоны, класть плитку, бурить ямы, печь торты. Или, как вариант, иметь команду людей, которые это умеют делать.

– Лояльность, вежливость, общительность – всего три качества, которые помогут тебе всегда быть впереди конкурентов.

– На АВИТО можно действительно хорошо заработать на предоставлении услуг. Если ты продаешь шестой айфон за 10к, а Коля – за 3к, то покупатель выберет Колю. А если ты ставишь кондеи за 10к, а Сережа – за 3к, то клиент сперва посмотрит на качество ваших работ и отзывы, а уже потом – на цену.

– На услуги можно и нужно повышать цены. И у клиентов на АВИТО это не будет вызывать столько возмущения, сколько повышение стоимости товаров.

– На площадке ты будешь обеспечен стабильно хорошим притоком заказчиков. Здесь отлично работает сарафанное радио. Клиентке понравился маникюр? Она придет к тебе снова, а еще приведет подругу и сестру. Они порекомендуют тебя своим знакомым – повторные заказы обеспечены на год вперед.

Теперь большой вопрос: какие услуги в 2022 году будут оставаться в топе на АВИТО? Выбор, на самом деле, очень большой – я уверен, что ты найдешь здесь что-то по душе:

- разработчик сайтов;
- прикладной программист;
- ремонт смартфонов, ноутбуков, компьютеров;
- риэлтор;
- юрист;
- консультант по выбору подержанного авто;
- сертифицированный геодезист;
- ремонт ювелирных изделий;
- ремонт обуви;
- экстренное вскрытие замков;
- резка и гибка металла;
- услуги химчистки;
- дезинфекция помещений;
- клининг для квартир, коттеджей, офисов;
- вывоз мусора;
- уборка снега и услуги разнорабочих;

- грузоперевозки и услуги грузчиков;
- аренда строй-инструмента и спецтехники;
- услуги автосервиса;
- установка сигнализации и систем видеонаблюдения;
- заливка полов;
- комплексный ремонт квартир;
- проведение отопления;
- работа промышленного альпиниста.

Учитывай и такой факт: если ты сделал закупку товаров и они не зашли покупателям, ты в убытке. А если начал ремонтировать телевизоры, а дело застопорилось, то ты без потерь для себя можешь переключиться на ремонт смартфонов.

Эйчар, рекрутер, кадровик

Вторая небанальная и очень интересная схема бизнеса на услугах на АВИТО – открытие собственного кадрового агентства на площадке. Это моя рабочая схема с грузчиками, которую я проверил лично. Но ты можешь выбрать любое другое направление, любую другую специальность, ходовую на АВИТО (см. параграф выше):

- Публикую на АВИТО объявление о наборе персонала.
- Откликнувшихся работников включаю в свою базу.
- Добавляю сотрудников в общий чат в мессенджере.
- На том же АВИТО публикую объявление об оказании услуг.
- Беру в работу заказы от клиентов.
- Выкладываю новый заказ в чат – отдаю его тому работнику, кто откликнется первым.
- На каждый заказ отправляю работников из своей базы.
- Получаю оплату от клиента: выдаю вознаграждение сотрудникам и забираю свою заслуженную комиссию.

Разве нереально сложно? Но ряд моментов я все же разъясню конкретно.

Минимум работников в базе?

На первое время достаточно набрать 10—15 человек. Все

они должны быть в твоём чате. Но я не советую останавливаться: так как официального трудоустройства нет, текучка возможна. Поэтому штат нужно набирать постоянно.

Сколько платить сотрудникам?

Вообще выйдет так, что... работники будут платить тебе. Они окажут услугу, а заказчику проще расплатиться на месте наличными.

По оплате труда работникам я рекомендую два варианта:
– **30—70, 40—60.** Тебе 30—40% – за организацию, работнику 60—70% – за непосредственное исполнение услуги.

– **Как у конкурентов.** Придумай легенду, что ты сам грузчик/разнорабочий/ремонтник, который ищет работу. Можешь обратиться к своим конкурентам на АВИТО или другим фирмам, предоставляющим нужные услуги в твоём городе. Узнай ставку, накинь 5—10% – и новых работников не придется ждать.

Что делать, чтобы сотрудники меня не кинули?

Риск есть – работник получит оплату и растворится во свояси. Либо договорится с клиентом об услуге за более низкую цену, а потом они хором тебе сообщат, что надобность в работе отпала, заказчик отказался. Я здесь делаю так:

– Заранее говорю клиентам четкие цены на услуги моих работников – для этого у меня есть предварительно заготов-

ленный прайс.

– Ввожу гарантию на услуги: к примеру, возмещение ущерба, если грузчики что-то повредят, разобьют. Если клиент заплатит им меньше, в обход меня, гарантии не будет.

– Передаю контакты клиента сотруднику только тогда, когда работник придет на адрес. Это обезопасит и от передачи заказа своему знакомому, и от отговорок «мне никто не открыл/я не нашел объект/мне отказали».

От организации – организации

Один недостаток схемы, которую я так красиво расписал выше, – она годится для работы только с частными лицами. Но мы с тобой оба понимаем, что выгодные, постоянные заказчики – это организации. Загвоздка в том, что крупная фирма не будет сотрудничать с обычным посредником, а выберет для партнерства ИП или ООО.

Но открывать СРАЗУ официальную рекрутинговую контору я тебе не советую. Этот этап – логическое продолжение предыдущего, когда:

- Ты выйдешь на стабильное число заказов от 5—10 ежедневно.
- У тебя будет возможность платить своим сотрудникам оклад (уменьшив, конечно, при этом процент по каждому выполненному заказу).

Плюсы от собственной фирмы на АВИТО очевидны:

- С тобой охотнее начнут работать организации. А это значит, что средний чек повысится, минимум, в 2 раза.
- У тебя появится право участвовать в тендерах.
- Ты можешь замахнуться на сотрудничество с госкорпорациями и крупными сетевыми компаниями.

Есть такая профессия – авитолог

И, конечно, пара слов о модной АВИТО-профессии.

Кто же такой авитолог:

- человек, который может продать на АВИТО все – и учит этому других;
- специалист, который помогает другим людям запустить свой бизнес на АВИТО.

Чем может зарабатывать авитолог?

- Постингом продающих объявлений.
- Ведением частных и бизнес-аккаунтов заказчика на АВИТО.
- Продажей собственных эксклюзивных инфопродуктов по продвижению на площадке.
- Обучением сотрудников компаний ведению, продвижению аккаунта работодателя на АВИТО.
- Оказанием комплексных услуг – это ведение АВИТО-профиля клиента «под ключ».

Бизнес на товарах

Продолжим шестью ходовыми схемами запуска бизнеса на продаже товаров – выбрал только то, что было не раз успешно опробовано моими учениками.

Из Китая с любовью

Простая стратегия для тех, кто хочет зарабатывать, не напрягаясь:

– Покупаешь ходовой китайский товар по низкой оптовой стоимости.

– «Причесываешь» продукцию, делаешь на нее горячий фотообзор.

– Продаешь на АВИТО по хорошей цене.

Тут для тебя **два главных пути развития:**

– мелкий опт/закупка в розницу (при нулевом стартовом бюджете);

– крупный опт (при наличии начального капитала и нарабатанной системы продаж).

Начинать советую с первого, а когда дело хорошо пойдет, переключиться на второй вариант. Теперь пройдемся по деталям, ответу на вопросы, что уже крутятся в твоей голове.

Как не прогадать с ходовым товаром?

Здесь нужно потратить время, но, поверь, оно того стоит. Вот тебе готовый мануал:

– Собери 100 идей товаров, продажами которых тебе бы хотелось заниматься.

- Выбери из них самые ликвидные.
- Помести объявления на АВИТО и следи за спросом.
- Учитывай спрос для каждой категории – веди сравнительную таблицу.
- Закупи самые ходовые товары на сайте и принимайся за дело.

Как понять, что вещи будут хорошо продаваться?

- Промониторь АВИТО именно на предмет китайских товаров. Что больше продается?
- Вступай в сообщества, паблики авитологов, где реальные бизнесмены делятся успехами продаж. А лучше подпишись на мою ВК-группу или Телеграм-канал, где я делюсь самыми топовыми и свежими новостями для предпринимателей.
- Следи за распродажами на площадках Alibaba: где больший ажиотаж среди русскоязычных пользователей, такой товар точно пойдет публике на АВИТО.
- Подпишись на профессиональные паблики и каналы компьютерщиков, фотографов, автомобилистов, любителей «яблок» и «андроидов». Зачем? А это надо для подпольной работы. Авторы и комментаторы, сами того не ведая, выдадут все новые тренды, которые охотно скупят у тебя на АВИ-

ТО их сотоварищи. Кольцевые лампы, стабилизаторы для съемки, различные держатели смартфонов – в Китае все это стоит копейки, а ушлые «партизаны», воспользовавшись моментом, сумели в нужный момент продать эти штучки соотечественникам по хорошей цене.

– Ходи на.. базар. Где бы ты не жил, все равно в округе будет рыночек с прикольными китайскими вещичками. Твоя задача – потолкаться в толпе, посмотреть, что продают, а что покупают. У каких прилавков больше людей? Что они смотрят? Про какие товары спрашивают? Запоминай, а лучше записывай. Так ты всегда будешь в курсе, что нужно населению.

Где покупать?

Советую начать закупаться на площадках:

- AliExpress;
- Taobao;
- Alibaba.

Как поставить адекватную цену?

Так, у тебя готов список горячих товаров, которые народ готов оторвать с руками. И ты теперь думаешь: как не продешевить? И как не задрать цену до небес? Тут тебе поможет простая табличка, которую можно сделать хоть в блокноте, хоть в Гугл. Таблице или Эксель:

Товар:	Средняя оптовая цена:	Средняя стоимость у конкурентов на АВИТО:	Моя прибыль:
--------	-----------------------------	--	-----------------

Немного поясню:

– **Средняя оптовая цена:** стоимость товара в интернет-магазинах группы Alibaba.

– **Средняя цена на АВИТО:**

– вводишь название товара по типу «новый iPhone 11 128 Гб»;

– складываешь на калькуляторе сумму первых 10 товаров, вышедших по запросу в твоём городе;

– делишь полученную цифру на 10;

– вуаля – средняя цена подсчитана.

– **Прибыль:** разница между средней стоимостью на АВИТО и средней оптовой ценой. Получилась цифра меньше 1000—1500 рублей? Вычеркивай товар из своей таблицы – его продажей не выгодно заниматься.

План «Перекуп»

Звучит не очень красиво, но схема приносит реальные деньги. При этом стратегия проста и доступна каждому:

- Находишь на том же АВИТО объявления с ходовыми товарами по низким ценам.
- Выкупаешь вещь, придаешь ей товарный вид.
- Делаешь огненные фото или видео-обзор продукта.
- Выкладываешь на АВИТО яркое объявление.
- Продаешь товар по хорошей цене.

Что искать для перепродажи? Я тут дам три совета:

- товар, в котором именно ты круто разбираешься;
- товар, который в топе запросов у покупателей;
- товар, который можно быстро продать – это главный закон «перекупа».

Конкретно это:

- айфоны;
- ноутбуки;
- модная электроника;
- детские вещи;
- авто и запчасти к ним;
- бытовая техника.

Самая сложная и важная задача «перекупа» – приобрести товар быстро и по низкой цене. Для этого мы ищем продавцов на АВИТО, которым нужно сбыть товар СРОЧНО. С ними есть две схемы работы:

Продавец сразу соглашается:	Продавец не хочет уступить цену:
<ul style="list-style-type: none">— Сообщаешь, что готов купить товар сегодня— Продавец выражает заинтересованность— Говоришь, что покупаешь прямо сейчас, но если он сделает тебе скидку	<ul style="list-style-type: none">— Продавец не соглашается продать товар со скидкой— Подожди 3-5 дней— К этому времени его объявление упадет вниз, покупатели перестанут звонить— Ты напоминаешь о себе и о своем условии про скидку— Человек уже не уверен, что кто-то купит его товар по первоначальной цене, соглашается на сделку

Скажешь, что это обычная спекуляция и на ней много

не заработать? А в то же время мой ученик поднимает на такой простой модели от 100к в месяц!

Операция «Расхламление»

Это схема специально для тех, кто ломает голову, где взять стартовый капитал для своего бизнеса. Как говорил кот Матроскин: «Чтобы купить что-то нужное, нужно продать что-то ненужное». Все гениальное просто!

Предлагаю начать с капитальной ревизии своей квартиры, дачи, гаража и старых антресолей. Тебя ждут удивительные открытия, которые можно и нужно продать на АВИТО, чтобы выручить неплохие денежки на начало своего дела.

Действуем по простой схеме:

– Мониторим аналогичные товары на АВИТО: за сколько продаются, в каком состоянии, есть ли скидки и торг (это верный признак, что товар не пользуется большой популярностью).

– Советую начинать с бытовой техники, электроники, детских вещей, мебели в хорошем качестве, инструментов, самокатов-велосипедов. Эти вещи у тебя раскупят мгновенно – ты быстро выручишь нужную сумму для старта.

– Не ленись постирать, подкрасить, починить, сделать качественные фото – такие, чтобы самому захотелось купить. Делов на час-другой, а ты сразу выделишься на фоне унылых объявлений конкурентов.

– Не указывай сразу, что согласен на торг, подожди неделю-другую: если покупателей нет, тогда есть смысл немного снизить цену.

Думаешь, это тупиковая схема? Мои ученики так не считают. Многие отлично поднимаются на продаже старых ненужных вещей – закончив со своими, переключаются на друзей-родственников, забирая товар бесплатно или за символические деньги, чтобы потом с выгодой продать на АВИТО.

Дропшиппинг и с чем его едят

Если для тебя это просто модное словечко, поясню сразу суть стратегии:

- Выбираешь продукт, продажами которого хочешь заниматься.
- Находишь поставщика данного продукта.
- Размещаешь объявление на АВИТО о продаже этого товара.
- Принимаешь заказ от покупателя – передаешь поставщику.
- Поставщик отправляет товар клиенту.
- Покупатель оплачивает тебе полученный заказ.
- По оговоренным условиям ты делишь прибыль с поставщиком.

Теперь вопрос: **где искать поставщиков?** Набросаю схему:

- Составляешь список из 50—100 товаров, продажи которых тебе реально интересны.
- Заходишь... на АВИТО, вводишь название и обязательно добавляешь «опт», «оптом»: «инструменты для груминга опт».
- Связываешься с найденными поставщиками, интересуешься, готовы ли работать по дропшиппингу.

Главные плюсы дропшиппинга ты, думаю, уже уловил:

– Не нужен стартовый капитал.

– Не нужна аренда складов.

– Можно продавать товар любых габаритов и любой стоимости.

Но кто, как не я, предупредит тебя о **минусах** этой модной схемы?

– Дропшиппинг не работает, если товар нужен покупателю «здесь и сейчас».

– Поставщик понимает, что ты еще «зеленый» в бизнесе, поэтому может навязать невыгодные условия.

– Ты не командуешь парадом – и это справедливо, ведь основные затраты и риски на твоём партнере. Логично, что последнее слово будет за ним.

– Дропшиппинг «своим делом» можно назвать с большой натяжкой. Ты здесь посредник, фактически менеджер по продажам.

Идем на склад!

Если тема с дроппингом тебе не по нутру, в моей копилке есть другой вариант – работа с партнерским складом. Вроде бы одно и то же, но разница есть, и приличная. Твоему вниманию схема:

Находишь в своем городе или районе
производителя, склад, готовый продавать тебе
товар на двух важных условиях:
в розницу, но по оптовой стоимости;
с возможностью возврата

Выставляешь объявление на АВИТО

Находишь покупателя

Не говоря о соглашении с партнером, назначаешь
ему встречу в ТЦ или Макдональдсе неподалеку от
склада

Выкупаешь нужный товар у партнера

Покупатель приобретает
товар — получаешь
прибыль

Покупатель отказывается
от приобретения —
возвращаешь товар на
склад

А теперь отвечаю на твои вопросы:

Где я найду поставщика?

– *На крупном или оптовом рынке твоего города.* Особенно хорошо эта схема работает, если ты живешь в мегаполисе.

– *На АВИТО.* Ищи интересующие тебя товары с приставкой «опт», «продажи оптом», «продам оптом».

– *Через Гугл и Яндекс.* Пример: «запчасти на иномарки опт самара», «товары из китая оптовый склад воронеж».

Как понять, что это склад, а не перекупщик? А проще простого: назначь встречу на складе, якобы тебе нужно проверить, в каком состоянии товар, в каких условиях хранится. Если будет отнекиваться, скорее всего, это твой «коллега» и склада у него нет.

Как добиться сотрудничества с возможностью возврата? Скорее всего, партнер сразу на это условие не пойдет. Начни с закупки у него товара поштучно по оптовой стоимости. Если он увидит, что дело идет хорошо, со временем согласится на комфортные тебе условия.

Где встречаться с клиентом? На самом складе не вариант – особо любопытный приятель быстро просечет схему и купит товар у поставщика без твоего участия. Поэтому лучший вариант – ближайший ТЦ, кафешка.

Играем по-крупному: большой опт

Хочешь сразу поймать крупную рыбку? У тебя есть два способа:

- Продай 1000 товаров по 100 рублей.
- Продай 10 товаров по 10 000 рублей.

Готов стартовать? Тебе нужно всего **пять** вещей:

- поставщик;
- собственный склад;
- прайс/коммерческое предложение;
- регистрация ИП, ООО;
- соглашение с логистической фирмой.

А возможно ли начать такое крупное дело с нуля?

Да! Рассказываю как:

– Найди поставщика, готового продавать тебе товар оптовыми партиями. Советую выбирать вещи известных брендов, а не никому не известный ноунейм.

– Самое важное – наладить сотрудничество с поставщиком, которого почти нереально найти в Гугле. У кого нет собственного сайта, активных страниц в соцсетях. Ты запускаешь для него новые каналы привлечения клиентов, он продает тебе актуальный товар по оптовой цене. И все довольны!

– Старайся находить на первых порах перекупщиков-но-

вичков, которые пока не разбираются в тонкостях рынка и не могут сами выйти на крупного поставщика.

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.