


ПУТЬ СЕЛЛЕРА

 ДЕЛАЙ ДЕЛО

ПАВЕЛ  
ШЕВЧЕНКО

Общая выручка  
на Wildberries  
и Ozon — **150 млн рублей**  
в месяц

**МИЛЛИОН  
НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ**

**ПРОДАНО!**

# **Павел Николаевич Шевченко**

## **Миллион на маркетплейсах. Продано!**

### **Серия «Делай дело»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=69920890](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69920890)*

*Миллион на маркетплейсах. Продано!: Издательство АСТ: Кладезь;  
М.; 2023*

*ISBN 978-5-17-157868-8*

### **Аннотация**

Я написал эту книгу, чтобы после ее прочтения каждый смог ответить себе на вопрос: «А смогу ли я продавать?»

Книга «Миллион на маркетплейсах. Продано!» – это мой шестилетний опыт в товарном бизнесе. Я постарался упаковать его в честную познавательную историю, где я рассказываю о своих ошибках и о том, как повторить мой результат в разы быстрее, чем это сделал я.

В книге ты найдешь не просто рассказы теоретиков. «Миллион на маркетплейсах. Продано!» – это концентрат из знаний и опыта сильного действующего игрока, реальных кейсов и секретов игроков рынка. А еще это твоя первая ступень к построению собственного бизнеса на маркетплейсах.

Да, времена и возможности меняются. Но, изучив мою стратегию всего раз, ты всегда сможешь воспроизвести такой же динамичный и классный старт. В том числе прямо сейчас.

#### ТЫ УЗНАЕШЬ:

- Как правильно выбирать товар, который будет продаваться.
- Рабочие стратегии вывода товара в ТОП.
- Секреты создания идеально продающей карточки товара.
- Как работать над показателями LTV.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

# Содержание

Глава 1. Будем знакомы	6
Глава 2. Сначала был рынок	17
Конец ознакомительного фрагмента.	23

**Павел Николаевич  
Шевченко  
Миллион на  
маркетплейсах. Продано!**

© Шевченко П.Н., текст, 2023

© ООО «Издательство АСТ», 2023

# Глава 1. Будем знакомы

**Привет, давай знакомиться!**

Я – Павел Шевченко. На момент написания книги мне 27 лет, последние шесть из которых я занимаюсь товарным бизнесом. Одним из инструментов в нем являются продажи на маркетплейсах. Amazon, Wildberries, Ozon – все это ко мне и про меня. За годы активной работы я развил три направления, которые приносят мне в среднем 150 миллионов рублей ежемесячно. Прямо сейчас я открываю четвертое.

Параллельно я провожу личные консультации, организовываю обучение в виде двух моих образовательных программ «ТО ТНЕ ЛЯМ» и «ТО ТНЕ ЯРД» и время от времени запускаю интенсивы на актуальные темы автоматизации бизнеса и внутренней рекламы.

Возможно, на момент прочтения тобой этой книги в моей жизни уже что-то изменилось. Проверить это ты можешь на моей странице @pavel\_shauchenka. Буду рад видеть тебя.

Так как я хочу, чтобы из этой книги ты вынес не просто мою историю, но и прикладную пользу, параллельно она является первой из трех ступеней обучения. Тут ты получишь основную информацию по маркетплейсам и сможешь понять, интересен ли тебе этот бизнес.

В российской блогерской среде я известен как самый

опытный эксперт по маркетплейсам с наиболее сильным медийным результатом в своей нише, а также как человек, который пьет вино на прямых эфирах и собственных офлайн-мероприятиях и не стесняется пользоваться всем могуществом русского мата. Это не бескультурие, а атрибуты личного бренда. Еще это про честность и открытость. Мат позволяет мне не лицемерить и быть максимально естественным как в жизни, так и в работе, без попыток обелить себя или казаться лучше. А бокальчик белого на прямых эфирах или офлайн-встречах наглядно показывает участникам мероприятий, что я такой же, как они, между нами нет социальной пропасти. Кстати, на ивентах с личным присутствием я угощаю вином и участников. Это помогает им раскрыться и раскрепоститься, делает мероприятие более искренним и полезным. И конечно же, повышает NPS – оценку обратной связи. Так что бокалы белого вина, выставленные на обучении для всех желающих, – это инструмент, которым я активно пользуюсь в жизни и бизнесе.

Наверное, каждый предприниматель руководствуется в жизни каким-то девизом. Свой я своровал у Amazon: Work hard, have fun, make history, (в переводе с английского это: «Усердно работай, веселись, твори историю»), и время от времени адаптирую под себя. Сегодня он звучит так: «ЕБШ или умри в нищете». Жестко. Зато правда.

Думаю, тут стоит объяснить, что я имею в виду под фразой «умри в нищете». Речь идет не о буквальной смерти от

безденежья. Я подразумеваю, что у каждого человека свой уровень нищеты. Даже у тех, у кого, на первый взгляд, все отлично. Я бы даже сказал, особенно у таких людей. Мы привыкли, что развиваться нужно из состояния, когда все плохо: из бедности, долгов, проблем. А когда все становится хорошо, люди расслабляются и тонут в этом. Они останавливаются в развитии и в итоге теряют достаток и комфортную жизнь. Все потому, что у них больше нет цели.

Я и сам воспринимаю свое нынешнее состояние как условную нищету. Даже несмотря на то, что летаю первым классом и живу в лучших апартах и отелях мира. Потому что речь тут не о сиюминутном достатке. Возьмем какую-нибудь цель. Допустим, я хочу купить себе классную тачку. Lamborghini Aventador. И я могу это сделать. Вот только в какой стране, если летом я в Москве, потом я уезжаю зимовать в Дубай и еще несколько месяцев в году провожу в командировках и конторских туристических поездках? Я хочу купить Lamborghini во всех странах, но этого я пока не могу себе позволить. Это МОЙ уровень нищеты: летать первым классом, жить в классных отелях, но не иметь возможность купить премиум-тачки во всех странах мира.

**У каждого человека есть огромное количество желаний, которые он не может реализовать одновременно, в моменте. У него появляется два пути:**

1. Уйти в лицемерные размышления: «А нужно ли мне все



это? Это вообще мои желания или они навязаны мне обществом?»

или

2. Принять осознание того, что он нищий и не может позволить себе все, что хочет. И пойти дальше пахать.

Я выбираю второе.

Еще в раннем детстве, наблюдая за работой отца, я понял, что нужно много работать для того, чтобы заработать деньги. Со временем мое понимание сильно трансформировалось: да, пахать нужно, но не тебе – вот в чем прикол. У меня были разные периоды: иногда я вообще не работал, а порой работал так много, что забывал спать и вообще жить. Сейчас я пришел к выводу, что жизнь без работы скучная и неинтересная, но теперь я стараюсь делегировать значительную часть своих задач, оставляя себе только самое интересное – то, от чего загораются глаза.

Представь себе, что есть процесс, который состоит из 100 % разных действий. А тебе нравится только 20 % из них. Все, что тебе нужно делать, – заниматься этими 20 % для того, чтобы получить результат. А параллельно найти тех людей, которым интересно заниматься остальными 80 %. Не просто скинуть на кого-то работу, а именно найти тех, кто горит остальными процессами, как ты – своими 20 %. И работать в такой связке, где каждый получает удовольствие от того процесса, которым он занимается. А в первую очередь

– ты сам. Это ведь совсем не «пахать», правда?

Когда я был маленьким, то хотел стать милиционером. Не случилось, хотя с сотрудниками при исполнении я встречался. Например, однажды в школе распылил перед контрольной перцовый баллончик. Он оказался просроченным, и небольшое нажатие превратилось в катастрофу. Я знать не знал, что он так сильно распыляется. Пришлось эвакуировать всю школу. Эта история поставила на мне клеймо. Обычно таких подростков, как я, называют хулиганами. Иногда этот вывод бывает поспешен.

Вот и я не был хулиганом, как меня поспешно окрестили. Скорее исследователем. Все, что я вытворял, было не со зла, а из любопытства, как говорится: «А что будет, если...» И хотя бунтарский дух заставлял меня сопротивляться всему, что мне говорят, я никогда никому не хотел напакостить или сделать плохо.

Тем не менее мое амплуа сильно контрастировало с тем образом, который оставил за фамилией Шевченко мой брат Женя. Он старше меня на шесть лет и запомнился всему преподавательскому составу круглым отличником и гордостью школы.

Дошло до того, что один преподаватель как-то сказал мне: «Шевченко, ты либо станешь очень успешным миллиардером, либо тебя посадят». Помню, эта фраза сильно задела меня. Я стал все чаще задумываться над тем, в какое русло могу направлять свою энергию.

Еще во время учебы в школе, когда мне только исполнилось 14 лет, я отправился работать на фирму к отцу. Сначала грузчиком на складе, потом продавцом в розничном, а позже и оптовом магазине. Когда получил права, я стал возить по клиентам строительные и отделочные материалы: ламинат, сайдинг, жидкие обои.

Стоял 2016 год, осень. Был понедельник, самое начало рабочей недели. Промозглая погода, нудный дождь и туман. Подъехав к адресу очередного клиента, я вышел из своего рабочего пикапа. Прямо передо мной на весь тротуар растянулась большая лужа. Очень некстати, ведь на моей подошве была сквозная дыра размером с монету.

«Так, чтобы не промочить ноги, нужно обойти лужу вокруг», – подумал я, доставая заказ из багажника. Тогда я еще предпочитал решать проблемы самым простым (но не всегда самым действенным) путем.

Я старался обойти препятствие, но все же зацепил лужу краем дырявой подошвы и почувствовал, как холодная вода просачивается через трещину. «Наверное, что-то в моей жизни нужно менять, – подумал я, – и явно не только обувь...» Промелькнувшая мысль неприятно кольнула и отпустила, но впервые я начал задумываться не про короткий и быстрый путь решения проблемы, а про что-то глобальное.

Вечер этого дня выдался свободным, и я не знал, чем себя занять. Поэтому сел за компьютер и начал бесцельно листать вкладки. Дошел до электронной почты и решил немного раз-

грести ее. Я сортировал письма и удалял спам, когда мой уже изрядно подуставший и замыленный взгляд привлекла тема одного из писем. «Как с 500 долларами заработать 1 миллион долларов за год в бизнесе на Amazon. Вебинар уже идет. Подключайся!» – прочитал я с экрана. Простой и довольно примитивный на сегодняшний день оффер, который тогда не просто зацепил меня, но и круто изменил всю мою реальность. Да-да, мне продали! Я повелся на обещание миллиона и кликнул на ссылку вебинарной комнаты. Этот момент мы с тобой будем считать точкой отсчета.

## **Из точки А...**

Тут я мог бы использовать оборот «моя жизнь изменилась на 180 градусов в один клик», но не стану этого делать. На самом деле я не совсем понимаю, почему люди используют этот оборот, говоря о хороших переменах в своей жизни. Вспоминай геометрию (хоть где-то она пригодилась): «изменить жизнь на 180 градусов» – это повернуть назад, а я уж точно не отступил, лишь чуть-чуть поменял направление и подкорректировал свой путь.

Тем вечером я открыл рекламное письмо, купился на кликбейтное обещание зарабатывать миллионы и перешел по ссылке на бесплатное занятие. Вебинар, о котором говорилось в письме, проводила компания «Нобель Консалтинг Групп». Занятие было по теме дропшиппинга – технологии

продаж без этапа предварительной закупки и хранения товара на складе. Ты размещаешь объявление о товаре, получаешь заказ от покупателя, находишь его на другом сайте по меньшей стоимости и заказываешь оттуда напрямую на адрес клиента. Купил дешевле, продал дороже и заработал на разнице в цене. В профессиональном мире дропшипперов это называется «профит».

На вебинаре предлагалось купить полное обучение и начать зарабатывать. Мысль была проста: «Купи-продай продукт на территории США и заработай с этого тысячи и миллионы долларов». Звучит? Звучит! И все, что для этого нужно, – это свободное время и 500 долларов на обучение. Провесомый начальный капитал школа тогда умолчала. Я же, весь окрыленный и воодушевленный скорым обогащением, поймал себя на мысли: «Вот оно, то самое!»

«То самое», кстати, стоило по итогу на треть больше заявленного: курс обошелся мне не в 500, а в 700 долларов. Но разве стоит так мелочиться, когда речь идет о миллионах? Даже если ты курьер с заработной платой в 200 или, если очень повезет, 300 долларов в месяц.

Кстати, данной суммы у меня не было. Но беспокоило меня не это, а другое – «Нобель Консалтинг Групп» четко дали понять: «Не каждый может заниматься этим бизнесом». Чтобы проверить, достоин ли я этого и подхожу ли по параметрам, вскоре со мной должен был связаться менеджер и после ряда уточняющих вопросов решить мою дальнейшую

судьбу: впустить меня в мир миллионеров или нет. Я очень волновался. Целый день ждал звонка и думал только об одном: «Лишь бы пройти собеседование, а уж деньги на обучение я где-нибудь найду».

Да, приятель, я попался на крючок инфобиза. Но это я только сейчас понимаю, когда сам им занимаюсь и знаю, что это его механика. Тогда я даже не слышал о таком явлении. Ребята отлично сработали с прогревом, который еще не был настолько массовым.

Звонок менеджера застал меня на работе, когда я ехал на одну из доставок. Помню, взглянул на экран, увидел номер с Украины (откуда и была компания), и у меня в буквальном смысле затряслись руки. Мне даже пришлось остановить машину, хотя обычно я без труда разговариваю за рулем\*.

*(\*Примечание: товарищ инспектор ГИБДД, я знаю, что разговаривать за рулем нельзя! Я так, конечно же, никогда не делаю! Это просто для красного словца! Только не высылайте мне штраф за эту книгу!).*

Интервью длилось примерно тридцать минут. За это время менеджер несколько раз повторил, что буквально только что провел три интервью и сразу отказал всем кандидатам. Но, слушая меня, он чувствует, что я далеко пойду. Когда разговор закончился, я выдохнул с облегчением и предвкушением. Я подошел (естественно!). Я могу приступить к обучению. Я одной ногой в новой жизни.

Сейчас, оглядываясь назад, я думаю: «До чего же это должна была быть классная по тем временам воронка продаж, если я так легко в нее попал». В наши дни на подобные разговоры купится разве что кто-то совсем наивный. Но тогда я еще ничего не знал о суровом мире инфобиза и охотно поверил в свою избранность. Как показало время, небезосновательно, но дело было совсем не в курсах.

Пока от моих миллионов меня отделяло только одно препятствие – у меня не было злосчастных 700 долларов. Я мог найти их в разных местах, но, как всегда, пошел по простому и самому короткому пути – обратился за помощью к отцу. Если бы он отказал, это бы меня не остановило, я бы обошел кучу людей, чтобы найти деньги на обучение. К счастью, мне повезло – отец внимательно выслушал меня и положил на стол семь купюр по 100 долларов каждая.

Так началось мое обучение, а с ним стартовала и новая жизнь. Первое, кстати, довольно быстро завершилось. Из двенадцати модулей я прошел три. После чего сказал: «Я и так все уже понял!», и отправился набивать собственные шишки, зарабатывать опыт, просто механически совершая одни и те же действия.

Во мне проснулся неподдельный интерес к бизнесу. Наверное, это был первый момент в моей жизни, когда я очень сильно захотел зарабатывать деньги. Я верил, что это сработает, и получал этому подтверждения: стал тем, кто получил первую продажу и первую прибыль, а по итогам первого

месяца мой результат оказался лучшим из потока в 400 человек. Вообще, из всего этого числа обучающихся каких-то успехов в моменте достигли всего несколько десятков человек, а сейчас из них продолжают работать по направлению человек шесть-семь.

Кстати, поток, в который я попал, оказался финальным. После выпуска нашей группы «Нобель Консалтинг Групп» перестала существовать как школа, а ее владелец перешел на другие ниши. Даже несмотря на то, что я перестал проходить обучение после третьего модуля, я был благодарен компании, ведь именно с нее начался мой путь в Amazon. Спустя четыре года у меня выдалась возможность озвучить свою признательность: встретился с создателем этого продукта на Бали. Я ехал по дороге и увидел знакомое лицо на байке. Он не знал меня, но я знал его. Это был продюсер «Нобель Консалтинг Групп». Я зашел на «Фейсбук<sup>1</sup>», нашел его профиль и написал: «Привет, давай пообедаем». На встрече я рассказал ему свою историю и поблагодарил за то, что он, сам того не зная, открыл мне дорогу в e-commerce, круто изменив всю мою жизнь.

---

<sup>1</sup> Продукт компании Meta, признанной экстремистской организацией и запрещенной в России.



## Глава 2. Сначала был рынок

Жизненные изменения – это процесс, который нельзя затормозить или проигнорировать. Наша действительность меняется, и последние несколько десятилетий делает это с космической скоростью. Порой людям очень хочется остановить время, остаться в прошлом и сохранить старый уютный уклад. Но это бессмысленно. А если говорить о бизнесе, еще и совершенно неэффективно. Когда предприниматель начинает бороться с изменениями и пытается «прогнать под себя изменчивый мир», обычно получается совсем не как в песне. Промедление – это откат назад. А для роста нужно поймать волну и не бояться выйти из зоны комфорта. Это именно то, на чем споткнулось прошлое бизнес-поколение. В частности, мой отец, Николай Шевченко. Так как вся эта книга построена на моем опыте, то единственное, о чем я могу говорить, – о том, что я прожил сам и видел своими глазами. На примере своего отца я хочу рассказать тебе, как менялся подход к рыночным взаимоотношениям и работе продавца. Мои личные наблюдения его опыта, которые, безусловно, очень повлияли на меня как на бизнесмена.

Эра успешной бизнес-стратегии отца пришлась на период с начала 2000-х годов до 2011 года.

Но началось все еще раньше. Отец вошел в бизнес в начале 1990-х. Тогда было очень сложно набрать стартовый ка-

питал, поэтому товарищ папиного старшего брата заложил в ломбард свою машину. Благодаря этому папа с дядей получили деньги на первую поездку в Турцию для закупки товара. Оттуда все и пошло. Торговали вещами на рынке: сначала стояли сами, потом арендовали палатку, затем начали набирать людей. Потом сменили одежду на приставки и картриджи – для закупки этого товара отец полетел в Китай. Это был уже новый этап роста. Постепенно папа перешел на торговлю видеоаппаратурой, а затем сделал, пожалуй, самый серьезный шаг: в 2000 году он вместе с компаньоном основал компанию и начал заниматься оптовой продажей строительных материалов.

С 2000 по 2010 год был этап роста и наработка опыта. На период с 2010 по 2015 год пришелся самый пик развития бизнеса. За это время отец успел купить детям по квартире, построить дом и не испытывал никаких финансовых трудностей.

Помнишь те годы и как тогда проходила торговля? Разложенная на столах одежда, импровизированная примерочная на картонке, женщины тащат за руки сопротивляющихся детей, подростки щелкают семечки, а мужчины слоняются с умным видом между рядами с какими-то механизмами и рыболовными снастями. В любую погоду, в лютый мороз и летнюю жару, место встречи для всех было одно – рынок. Тут продавалось все: от редиса и школьной формы до автозапчастей и строительных материалов. Последними как

раз и торговал мой отец. Дело было в Беларуси, откуда я родом. Папа был оптовым поставщиком: он договаривался с крупнейшими производствами строительных материалов за рубежом, привозил поставку в страну, разгружал несколько фур у себя на складах и шел на рынок, где раздавал листок с прайсом местным розничным продавцам. Люди знакомились с ассортиментом, звонили и покупали популярный строительный товар. Хочу отдать должное отцу: он великолепно справлялся с теми задачами, которые тогда стояли перед предпринимателями.

Это был период, когда в моде было так называемое армянское барокко – некое комбо из попытки сэкономить и сделать «дорого-богато». В моду вошли пластиковые стены, подвесные потолки, декоративная штукатурка. Но в стране был дефицит производства, и локальные заводы просто не успевали выдавать на рынки нужное количество материалов, чтобы закрыть все потребности покупателей. Тот редкий случай, когда спрос превышал предложения. И самое теплое время для бизнеса.

Отец рассказывал о периодах, когда после приезда фуры грузчики даже не успевали ее разгрузить. Пара звонков постоянным покупателям:

- Фура приехала!
- Что пришло?
- Сто упаковок пластиковых панелей в белом цвете, сто в сером, триста квадратных напольного покрытия.

– Понял, подумаю.

Но думать и взвешивать было некогда. Спустя час тот же покупатель все же прибежал за товаром со словами: «Беру все сто пачек белых панелей...» Но слышал в ответ: «Прости, дружище. Сто их было час назад. А теперь осталась треть от всего количества. И еще двадцать упаковок другого цвета».

Получалась постоянная гонка, в которой люди часто покупали не то, что хотели, а то, что было. Потому что если сейчас не забрать из фуры эти тридцать белых и двадцать серых упаковок, то в следующий раз ты сможешь получить продукт только через неделю или две, когда придет новая фура. И то если тебе повезет и тебя никто не опередит. За отсутствием большого количества предложений и конкуренции людям по большому счету было все равно, что покупать. Счастливая пора, когда все, что требовалось продавцу, – это иметь хорошую договоренность с добросовестным производителем и вовремя привозить поставки себе на склады. А там – кто привез, тот и лидер. Тот и вырос в этом бизнесе. Именно таким лидером и был мой отец. Я очень не хочу, чтобы это прозвучало как обесценивание заслуг папы: в то время наладить крутые отношения с производителями была та еще задачка! Но у отца это действительно классно получалось.

**Стратегия прошлого 1, «Дефицит»: связь  
производитель – оптовик – розничный продавец  
– клиент. Другие звенья отсутствуют, а роль**

**розничного продавца не столь важна и нужна просто для связки. Уйдет один продавец – его место тут же займет другой.**

Но постепенно все стало меняться. Все больше людей стали привозить товары из разных стран, а иностранные производители постепенно выходили на белорусский рынок самостоятельно. Конкуренция росла, все больше людей выходили работать на (пока еще все те же) рынки и продавать разноплановый товар. Если раньше для хороших продаж были важны только доверительные отношения с зарубежным поставщиком, а товар расхватывали прямо из фуры, то теперь эта наработанная годами схема уже не работала. А в цепочке продаж появилось еще одно очень важное звено – тот самый частный продавец, который рознично реализует твой товар.

**Стратегия прошлого 2, «Профицит»,  
появление третьего звена цепочки: связь  
производитель – множество оптовиков –  
розничный продавец.**

В бизнесе появлялось все больше людей. Там, за границей, ты коммуницируешь с производителями. Параллельно тут, на рынке, поддерживаешь личные взаимоотношения с конкретными частными розничными продавцами. Вот перестал у тебя закупаться один продавец – и сразу падение выручки. Ты замечаешь это и идешь разбираться, что не так. И выясняется, что продавец обижен, ведь во время последнего визита на склад кто-то из твоих сотрудников хамски об-

щался с ним и испортил ему настроение. Пройгнорируешь инцидент – потеряешь одну из точек сбыта продукции. И ты вынужден извиняться, а после – проводить профилактическую беседу с сотрудниками или и вовсе нанимать новых. Простые грузчики-трудыги уже не подходили. Появилась заявка на грамотную речь, клиентоориентированность и зачатки того, что сегодня называют модным термином soft skills.

**Стратегия прошлого 3, «Коммуникация + Маркетинг», полная цепочка продажи: связь поставщик – оптовик – розничный продавец через маркетинг и внутренний кадровый потенциал.**

На самом деле каждый раз, когда меняется какой-то инструмент продаж, все точки сбыта проходят такой путь от дефицита к профициту, а оттуда к маркетингу и искусству коммуникации. Это проходили рынки, затем торговые центры. Сейчас по этому же пути идут маркетплейсы: – сначала все такие: «Вау, маркетплейсы!», а там нечего покупать. Потом набегают продавцы, нарастает товарная сетка и появляется профицит. А следом уже идет маркетинг. На первый взгляд может показаться, что третий этап не подходит для маркетплейсов, ведь там отсутствует внутренняя коммуникация с клиентом. Но это не так. Как раз прямо сейчас маркетплейсы переживают такое время, когда требуется маркетинг. А с ним и искусство коммуникации.

# 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.