

## День 3

# Интернет бизнес 2016 Вебинар 3 - как это бывает?



**Вопросы - Ответы**

**Дмитрий Полупаненко**

**(продажи самокатов и другие товары)**

<http://forum-x.com/forum/showthread.php?t=1585> - основной блог.

## О чем будет

- Как вообще пришел к продажам на авито, что пробовал до этого, может работал, может еще что.
- Получалось ли в самом начале, каков был путь к первым 10 000 рублей
- Момент, когда ты понял что "вот оно, поперло" - что ты для этого сделал
- По какой стратегии работаешь, какие товары продавал и продаешь
- Что бы советовал тем, кто только начинает в этом направлении
- Планы на будущее
- Ответы на вопросы

Опционально:

- Было ли так, что хотелось все бросить нахрен?
- 3 главных проблемы с которыми ты столкнулся в процессе
- Что бы ты сделал иначе, если бы сейчас начинал только
- Какие способы заработка пробовал ранее

- *Вопрос: Где покупаете товары?*
- *Ответ: Заказываю из Китая (долго ждать (40-45 дней), но маржа выше), рынок "Садовод", везде где можно купить товар.*
  
- *Вопрос: Как доставляется товар до клиента?*
- *Ответ: Рабочю по своему городу. В основном доставка своими силами и силами своей семьи.*
  
- *Вопрос: Какие площадки использованы для продвижения?*
- *Ответ: В основном Avito.*
  
- *Вопрос: Какая маржа?*
- *Ответ: Интересны товары с маржой 1000+. Для начала и пробы, можно и меньше.*
  
- *Вопрос: Можно ли начать, если 10к в кармане?*
- *Ответ: Можно, тем более с Авито. Например, на 10к можно купить коробку самакатов (6шт.)*
- *Вопрос: В чем секрет твоего успеха?*
- *Ответ: В простоте, и "херачить надо".*
  
- *Вопрос: Как ты пишешь тексты?*
- *Ответ: Как на душе лежит, так и пишу. На Авито это работает очень хорошо.*
  
- *Вопрос: Еще раз про товар?*
- *Ответ: Товар должен нравиться, не совсем говно продавать.*
  
- *Вопрос: Как ты относишься к <http://rusdropshipping.ru/>*
- *Ответ: Преимущество - можно начинать практически с нулем в кармане. Единственно нужны деньги на отправку товара.*
  
- *Вопрос: Есть ли неадекватные поступки со стороны покупателей?*
- *Ответ: Всякое бывает. В таких случаях говорю, либо покупаете, либо... нет.*
  
- *Вопрос: Даешь ли гарантию?*
- *Ответ: От себя даю 14 дней гарантию.*
  
- *Вопрос: Как все же выбирать товар?*
- *Ответ: Берите любой и тестируйте, так как продаваться может совершенно любой товар и тут не предскажешь. Если есть звонки, ставьте людей в очередь, заказывайте товар и перезванивайте тем, которые уже звонили. Им объясните партия закончилась идет новая, я Вам позвоню в самое ближайшее время.*

**На честности и простоте с клиентами всегда строится самый лучший бизнес.**

- *Вопрос: Даешь ли гарантию?*
- *Ответ: От себя даю 14 дней гарантию.*
  
- *Вопрос: С какими проблемами сталкивался, когда начинал на Авито?*
- *Ответ: Просто делал. Если были блоки, писал в модерацию.*
  
- *Вопрос: Как получить много просмотров?*
- *Ответ: Купить прокси на форуме - <http://forum-x.com/forum/forumdisplay.php?f=271> и создать много аккаунтов. Либо создавать нормальные объявления.*
  
- *Вопрос: Есть ли другие товары?*
- *Ответ: Есть, но пока в запуске и тесте.*

**Увидел товар, закинь на Авито - протестируй.**

- *Вопрос: "День в день" доставка?*
- *Ответ: Да в основном стараюсь закрывать "день в день" - клиенты любят это и в этом ваше преимущество. Так как при задержке могут "соскочить".*
  
- *Вопрос: Можешь достать товар?*
- *Ответ: Пишите, есть такая возможность*
  
- *Вопрос: Отсрочка платежа?*
- *Ответ: Нет.*
  
- *Вопрос: Как начать работу, но нет средств?*
- *Ответ: Легко и просто. Найти человека, у которого есть товар (на форуме или даже на Авито).*
  
- *Вопрос: Как связаться?*
- *Ответ: <http://forum-x.com/forum/showthread.php?t=1585> - основной блог.*

**Не нужно видеть сложности, нужно видеть возможности. Сложности только в Вашей голове.**

- *Вопрос: Где взять партнеров?*
- *Ответ: На форуме.*

**У всех все идет. Не надо сидеть и смотреть . Надо делать.**

- *Вопрос: Сколько берешь за доставку?*
- *Ответ: Фиксировано - 300р.*

**Люди слишком сложно подходят к продажам  
Вспомните «Вазгена»**



Для заметок

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

