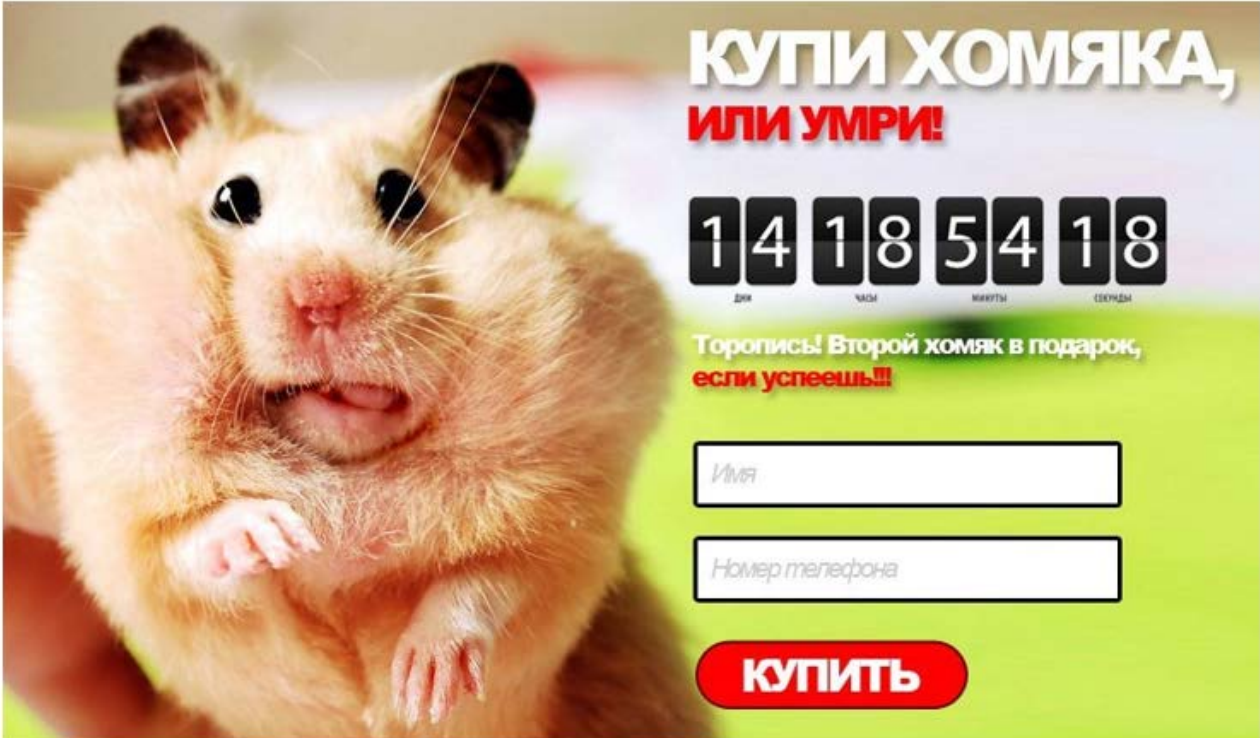


День 7

Интернет бизнес 2016

Вебинар 7 - «чтобы я делал, если бы начинал товарный бизнес с нуля»



**КУПИ ХОМЯКА,
ИЛИ УМРИ!**

14 18 54 18
ДНИ ЧАСЫ МИНУТЫ СЕКУНДЫ

Торопись! Второй хомяк в подарок,
если успеешь!!!

Имя

Номер телефона

КУПИТЬ

Евгений Дорохин (jonn22.com)
forum-x.com/forum



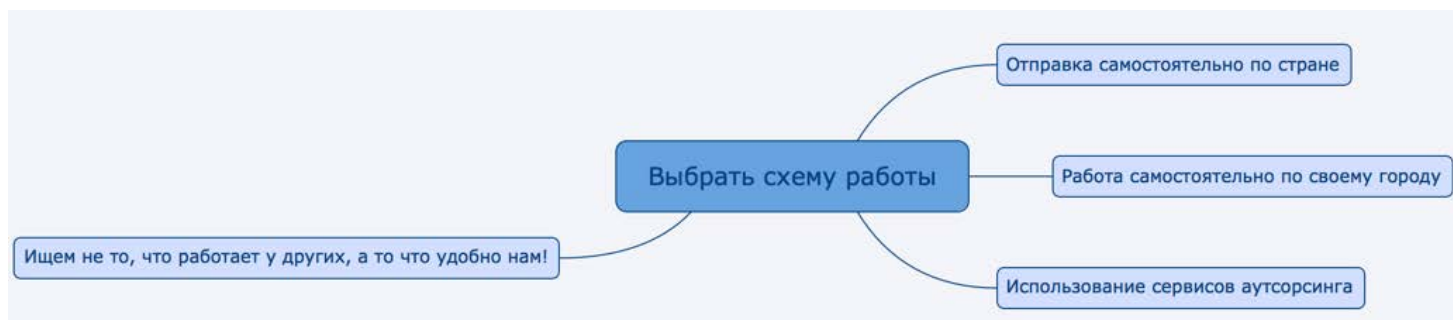
НЕЗАМОРАЧИВАЕМСЯ - это самое главное, помним "*Принцип ТЕСТа*"

Схема старта и схема захвата
мира это разные схемы!
В начале мы сильно не паримся!

Чтобы я делал, если бы начинал с нуля:

- Нашел бы партнера - вместе веселее
 Выбрать схему работы
 Выбрать товар, который будем продавать.
 Протестировать его
 Скопировать лендинг, настроить CRM
 Получить первый трафик
 Разобраться с логистикой
 Настроить поток трафика
 Подготовился к новому году...
 Прошел бы воркшоп

- С партнером лучше, чем один. Лучше найти партнера. Поддержка, мотивация, обязательства.
- Опять же суть - тестируем, не заморачиваемся, отстраиваем черновую схему работы. Потом уже пилим на оптимизацию и автоматизацию.



- Товарка - это не обязательно "хождения на почту". Можно выбрать другую схему работы: нанять человека для отправки, передать данную часть полностью на аутсорсинговую компанию, либо самому. Но аутсорс - требует денег.



Выбор схемы зависит от денег в наличии!

- Аутсорсинг хорош для жителей СНГ.

Если работаешь на один город:

Можно начинать с закупки товара на минимальную сумму.

От 10 единиц товара.

Не платите сервисам. Можно вообще все делать самостоятельно.

Дешевый трафик - таргет по своему городу, реклама в местных пабликах, полное понимание целевой аудитории...

Доставка или своим курьером, или сам, или курьеры EMS (с наложкой работают).

Неограниченные возможности авито, и других местных досок объявлений.

- На начальных этапах, для полного понимания специфики работы, лучше работать на свой город (или близлежащий обл. центр).
- Своя доставка - больше прибыль.
- Быстра доставка = меньше отказов = больше прибыль.
- Возможности рекламы - местные доски объявлений (нет конкурентов или она очень маленькая), реклама в газете и другие виды рекламы.
- Смотрим чем занимаются наши знакомые, предлагаем им сотрудничество по продажам их товаров.



- Товар желательно должен быть небольшого размера.
- Товар не обязательно должен нравиться, так как мы занимаемся бизнесом, а не ищем подругу жизни.
- Вы должны разбираться в товаре. Клиент более лоялен к экспертному продавцу.
- Категорически откажитесь от товара плохого качества. В итоге больше проблем получите, чем прибыли. То же самое касается обмана и других махинаций.



- Поиск идей для товаров:

- <http://cpad.pro/>
- <https://ru.aliexpress.com/>
- <https://www.amazon.com/>
- <https://world.taobao.com/>
- <http://www.livemaster.ru/>
- <http://m1-shop.ru>
- <http://actionpay.ru/ru>
- <http://kma.biz>
- <http://www.dx.com/ru/>
- Свои рынки в городе (например, Москва - Садовод)
- Авито
- вКонтакте

- Для более продвинутых и для детального предварительного поиска и разбора товаров со статистикой:

- <http://publer.wildo.ru> - промокод - **Avito-Jonn22** - 41% скидки;
- <http://advancets.org/> - промокод - **Jonn22** - 17% скидки;
- <http://admobispy.com/> - промокод - **Jonn22** - 15% скидки;



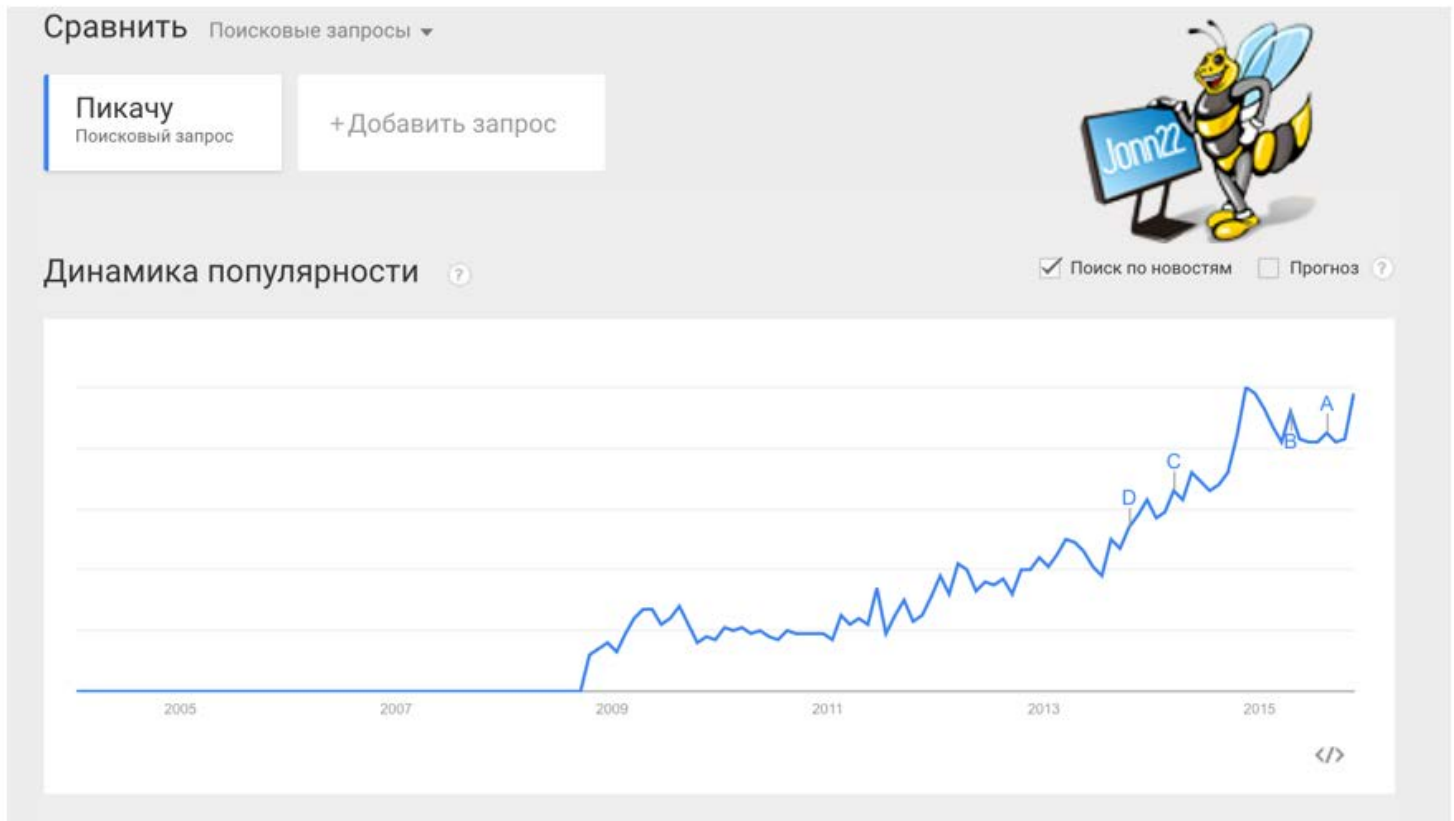
- Конкуренты - это вообще кладезь - бери улучшай, модернизируй и делай. Только тут, как и везде нужно подходить с головой. *Без головы никак!*

Анализ конкурентов

- Ищем кто продает этот товар
 Делаем тестовые заказы (важно увидеть номер заказа)
 Слушаем что нам говорят по телефону
 Ищем что еще продает этот человек
 (поиском по ОГРН)

- Тестируем товар в первую очередь через Авито (хотя бывают исключения, например, на Авито товар идет, а на одностраничнике нет - редко, но бывает. И наоборот).
- Второй тест, если есть товар в какой-нибудь партнерке - начинаем лить трафик на партнерку.
- Далее, если в предыдущих случаях все хорошо, можно уже моделировать, улучшая лендинг и закупать товар, отправляемся в собственное плавание.
- Анализ конкурентов - обязателен. Много нового узнаете, или уберегите себя от ошибок. Звоните, узнавайте, как с Вами общаются. Возьмите номер своего заказа у конкурентов, по нему ориентировочно можно узнать, как много и часто покупают этот товар у конкурентов, позвонив через несколько дней под другим именем попробовать оформить заказ, также получив номер нового заказа.
- По ОГРН можно найти другие сайты конкурента, тем самым "спалив" его товары.
- Так же по адресу домена можно вычислить другие сайты конкурента.

trends.google.com

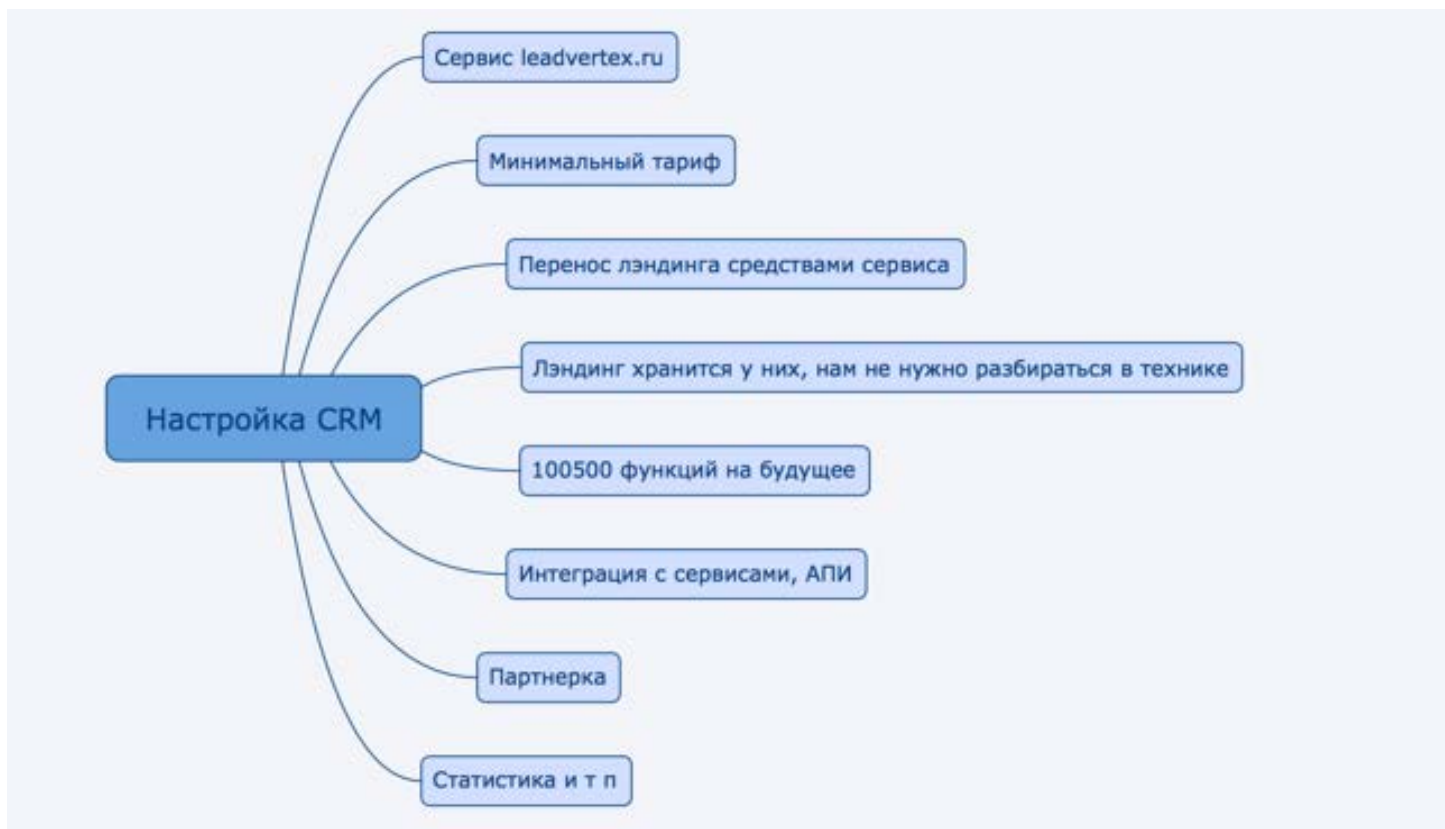


- Для анализа:
 - <https://wordstat.yandex.ru/#!/history>
 - <https://www.google.ru/trends/>
 - <http://webmaster.mail.ru/querystat>

LEADVERTEX.ru

Ваши продающие страницы с личной партнёрской программой и полным функционалом управления продажами

- <https://leadvertex.ru/> - сервис управления товарным бизнесом. Купон - **d011829bd2c4fb2** - до **2016-10-14** - скидка 10% на любой тариф пожизненно.



- Автоматизация, оптимизация, хостинг, смс-рассылки, своя партнерка - все в одном. Перенос лендингов.

Первый трафик

- Трафик вещь как общая, так и индивидуальная. Кому-то по душе Таргет и РСЯ, и он оттуда черпает большинство заказов, кто-то исключительно Авито, а у кого-то глаза горят и карман наполняется от слова Директ.



- Источников ОЧЕНЬ много. Каждому свое.



- Новичкам, лучше брать один источник и постепенно подключать другие источники трафика. Какие-то пойдут, какие-то придётся делегировать или отказаться от них.
- 300р. - это не тест. Этого очень мало. Минималка 2000-3000 рублей на тест. А лучше в кликах анализировать - 200 человек, например.

Если Вы слили (получили на сайт) 500 кликов, но заказов нет:

- Ошибка в рекламе - например выбор неверной Целевой аудитории (тем, кому мы показываем рекламу или в каком паблике рекламируемая);
- Невнятное предложение на лендинге - кому и конкретно что мы предлагаем;
- Адекватность цены - как **необоснованно** завышенная цена плохо, так и заниженная цена тоже очень плохо.
- *По цене* - та же стратегия, что и на Авито - ставим цену ниже, потом поднимаем ее за счет апсела, доставки, комплектов, добавленной ценности.
- **Ищите возможность изначально снизить цену за счет будущего апсела.**

Задача новичка - получить первые заказы, пусть даже с минимальной прибылью

- "Выбор без выбора" - "Вам гарантию на год или на три?"
- **Совет:** основной товар сильно в цене не скидываем. Другой (дополнительный, апсельный) товар - можно. В ином случае может сложиться впечатление (а оно и есть правда) - что товары на самом деле очень дешевые, а это грубая ошибка. Потеряете клиента. Пример: часы стоят 5000р., а при покупке вторых таких же за 2000р - так не нужно делать.

Vk Таргет

Настройка целевой аудитории

▼ **География**
Страна, город, улица

Страна:

Города и регионы:

За исключением:

Указать район, станцию метро или улицу

▼ **Демография**
Пол, возраст, день рождения, семейное положение

Пол: Любой
 Мужской
 Женский

Возраст:

День рождения: Сегодня Завтра В течение недели

Семейное положение:

▼ **Интересы**
Сообщества, приложения, мировоззрение

Интересы:

Категории интересов:

Сообщества:

За исключением:

Аудитория
111 313 человек

Рекомендуемая цена
6.57 – 7.03 рубля

- Преимущества в узком сегментировании - то есть показать рекламу только тем, кто потенциально купит Ваш товар. Ошибка - показывать рекламу всем подряд, без настроек.
- Маленький секрет - запускаем рекламу по рекомендованной стоимости - как только пошла реклама начинаем снижать цену за показы, тем самым уменьшаем затраты.
- Нет оптимальной стоимости рекламы, если Вас устраивает, то значит нормально.

- В помощь по выбору и сегментированию аудитории для экономии средств на рекламу:
 - Для рекламы в ВКонтакте сервис **Церебро** - полная сегментация клиентов ВКонтакте для повышения продаж. Промокод **Platin** дает + 1 месяц бесплатно. Подробнее - <http://forum-x.com/forum/showthread.php?t=2376>
 - Для рекламы в myTarget сервис **OKTarget** - полная сегментация клиентов в Одноклассниках для повышения продаж. Промокод **jonn22** дает 25% скидку. Подробнее - <http://forum-x.com/forum/showthread.php?t=2046>
- Материалы по трафику для изучения и внедрения - <http://forum-x.com/forum/showthread.php?t=2465>



- **Службы аутсорсинга:**

- <http://s-aip.ru>
- <http://www.aplix.ru/>
- <https://dostavista.ru>
- <http://peshkariki.ru/>
- <http://usend.ru/>

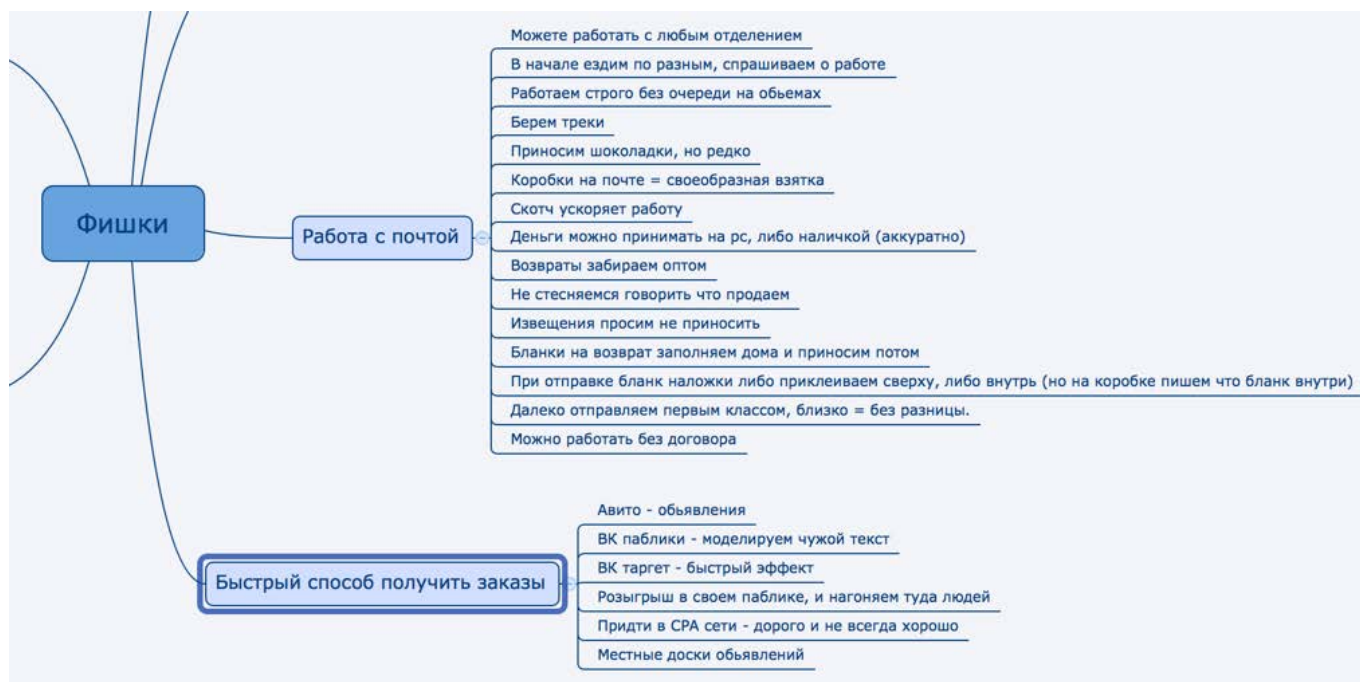
- **Дропшипинг:**

- <http://apishops.ru>
- <http://rusdropshipping.ru>
- <http://qnits.ru> - оптимальное решение для новичка (без оплат доставки и возвратов).

Почта

- 1) Отправка первым классом - стоимость зависит от веса и стоимости наложки.
- 2) Коробки дешевле покупать в интернете, но почтовики ценят покупку у них.
- 3) Большинство почтовых отделений сидит на сдельной работе.
- 4) Они получают процент за каждое действие, а отправка первым классом это самое выгодное для них мероприятие!
- 5) Если много посылок = работаем с несколькими отделениями!
- 6) **Клиент платит 4 процента + 50 рублей!**

- **Важно:** (клиент платит 4% + 50 р.) - об этом сообщать предварительно клиенту по телефону. Так как очень много случаев, человек идет на почту и у него только точная сумма, и ему не выдадут посылку без 50р. А в следующий раз он просто может не пойти на почту.





Пафосная товарка - LavkaCPA.ru
7 июл в 19:56

Прошло чуть больше месяца с момента запуска партнёрки. Каковы итоги на текущий момент.

115 зарегистрированных вебмастеров, лютят трафик примерно 10% от общего числа. Лидов получено от арбитражников ~400. Выплатили вебмастерам 248 600 руб. в срок не более суток после заказа (напомним, что понятие стандартного холода у нас отсутствует).
Показать полностью...

Заказанные выплаты ?

Выплат: 1 — 19 из 19 на сумму 248730 руб

Управление веб-мастерами ?

Выбрать колонки

Элементы 1—50 из 115

LavkaCPA.RU

Мне нравится 17

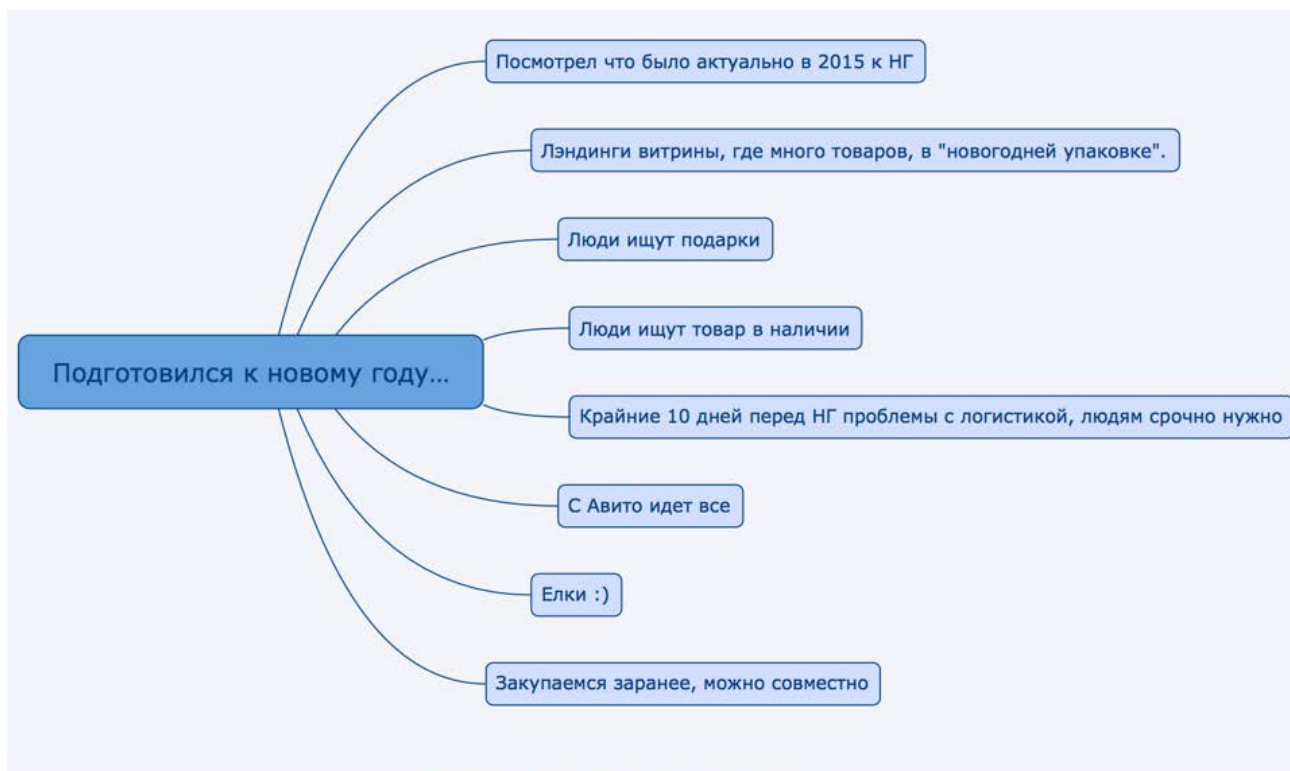
Комментировать



Пафосная товарка - LavkaCPA.ru
15 авг в 19:52

Отправка на миллион.

Когда то было интересно считать статистику, вести записи в группе о "новых вершинах", думал когда это произойдет, но потом забыл. И вот сегодняшний день освежил воспоминания. Сегодня сумма наложенного платежа всех отправлений превысила планку в 1 млн. руб. 350+ отправок (на фото 250). 2870 руб. средний чек.
Показать полностью...



- К Новому Году лучше готовиться заранее - в октябре, ноябре. Потому что новогодний кипишь.
- С Авито идет все перед новым годом. Сгребают даже то, что в обычные времена не продается.

