

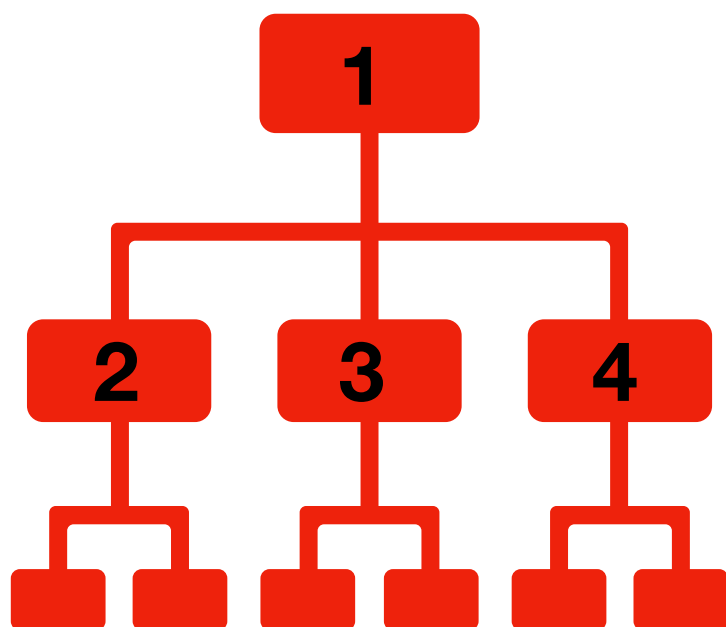


Like China
Ваш надёжный помощник!

Где Найти Товар?!

Не прогореть бы!

Как продать?!



**Пошаговая
инструкция
по открытию
товарного
бизнеса
с Китаем!**

Как оформить?!

Настройка
рекламы?!

А вдруг «Кинут»?!

Товарный бизнес это продажа товаров разного целевого назначения (Одежда, аксессуары, электроника, игрушки и так далее) внутри своей страны или зарубежом

Существуют различные варианты товарного бизнеса:

- **Оптовая торговля**
- **Розничная торговля** (бутики, магазины)
- **Интернет магазины**
- **Дропшипинг** (перепродажа товаров)

И все они отличаются своими спецификами: вложения, персонал, склад, реклама и так далее.

Данная «Пошаговая инструкция» подходит для Оптовой торговли и Интернет магазинов.

Содержание:

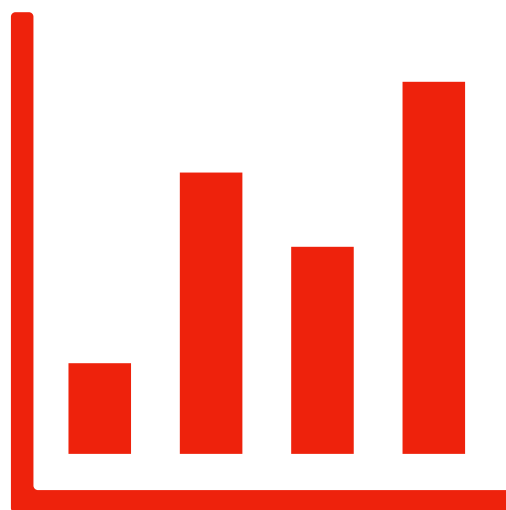
- **Выбор товара и Анализ**
- **Конкурентность**
- **Поиск поставщика и заказ товара**
- **Создание платформ для продажи товара**
- **Юридическая основа бизнеса**
- **Документация**
- **Запуск рекламы (Google / Yandex / Instagramm / Facebook)**
- **Обработка клиентов**
- **Получение заказов**
- **База данных клиентов**
- **Масштабирование**

Выбор товара

Для начала товарного бизнеса в первую очередь вам необходимо определиться, какой именно товар вы будете продавать.

Нужно учитывать такие факторы, как:

- сезонность товара
- пользуется ли постоянным спросом?
- Высокая ли конкурентность?!
- Как долго Вы сможете его продавать?!
- Средняя цена у местных оптовиков?!
- Средняя цена продажи на рынке?!
- Ну и самое главное, будет ли Вам нравится его продавать?!



Существуют трендовые товары, на которых можно быстро и хорошо заработать. В данном случае нужно успеть быть одним из первых и «снять сливки». Трендовые товары быстро появляются и быстро угасают. К Примеру: Спиннеры. Быстро появились на рынке, крупные оптовые поставщики начали завозить контейнерами данный товар и «сломали» по цене рынок. Теперь спиннеры на каждом шагу и уже ни кому не нужны!

Анализ

Анализ можно проводить у конкурентов, записывая все плюсы и минусы конкурента. Так же есть платформы, которые могут помочь Вам в анализе товара. К примеру просто проверить: сколько в день людей с вашего региона запрашивают в поисковиках и в социальных сетях данный товар:

- Publer Pro (для социальных сетей Instagram & Facebook)
- Google Trends Yandex Wordstat

Конкуренентность

Конкурененты будут всегда, главная задача быть лучше!

Собрать минусы конкурентов и превратить в плюсы. И тогда Вы уже будете на уровень выше.

Сервис. Люди любят сервис, и уже как раньше продавать товар барахольным вариантом, со словами «ээ Брат, что нужно?!»
Получается уже все хуже и хуже. Предоставляйте людям сервис.

Упаковка. Сделайте свой бренд, свои фирменные пакеты, визитки - Да, это дополнительные затраты. Но тем самым Вы завоевываете у клиента Доверие! Не обязательно заказывать с завода готовые брендированные вещи! Можно создать Хорошую Упаковку! С этим вопросом можем помочь)

Что мешает к примеру купить часы у одного поставщика, подобрать шикарную коробочку для часов у другого поставщика и создать Шикарную упаковку товара! Психология клиента будет думать что у Вас оригинал а у конкурента подделка. И Вы уже можете **выставлять товар намного дороже, чем у конкурентов!**





Поиск товара в Китае и выбор поставщика



1688

Удобная платформа на русском языке;
нет возможности проверить товар;
большинство продавцов - **перекупщики!!!**

Большинство заводы-производители;
действительно хорошая цена
Минусы: Доставка внутри Китая; оплата
только напрямую заводу (большие комиссии
при переводах); **платформа только на
китайском языке.**

Самый выгодный вариант закупки
через платформу 1688. Так как
можно посмотреть рейтинг
компании и цены действительно
ниже чем на других платформах.
Но платформа только на
китайском языке и оплаты
производятся только внутри
Китая. **Не проблема! Мы Вам
поможем!**

淘宝网

Taobao.com

Вы выбираете товар,
определяетесь с количеством,
отправляете информацию нам на
почту: likechina.ltd@gmail.com
или на WhatsApp, Viber,
Telegramm +77476275240

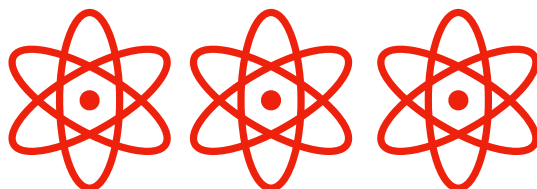
Платформа на китайском языке; нет
возможности проверить товар; большинство
продавцов - **перекупщики!!!** **Все платформы
ТаоБао на русском языке - Посредники!**

**Мы в свою очередь, после заключения договора с Вами, проводим
инспекцию товара, оплачиваем за заказ, проверяем на качество и
количество у себя на складе в Гуанчжоу и только после этого
отправляем товар до Вашего города!**

Платформы для продажи

Какую платформу использовать для продажи сайта зависит от вида товара, Целевой аудитории, какие платформы чаще использует Ваша Целевая аудитория. Так же необходимо провести анализ.

К примеру: нет смысла использовать платформу для продажи модной молодежной одежды на Одноклассниках, так как большая часть молодежи использует Instagram & VK. Зато на Одноклассниках можно хорошо продавать Полезные вещи для взрослых и пенсионеров.



Ниже перечислим основные возможные платформы:

1. Сайты розничной и оптовой торговли (OLX, Avito, optoviki, Satu...). Без никаких вложений Вы можете публиковать свои объявления на данных сайтах. Самой востребованной на данный момент платформой является OLX.
2. Одностраничные сайты (Лендинги) с использованием Google & Yandex рекламы. Создание сайта на готовых платформах занимает пару часов, и создать сайт может любой пользователь ПК.
3. Социальные сети (Instagram, Facebook, VK, Одноклассники). Главное правильно выбрать Целевую аудиторию и правильно использовать платформы. Клиенты сравнивают и по визуализации. Хотите быстрых продаж - необходимо будет вкладываться в рекламу)

Мы поможем Вам определиться с Вашей Целевой аудиторией и подскажем как и какие платформы использовать!

Юридическая основа Бизнеса

Вести свой торговый вид деятельности рекомендуется законно! С каждым годом Налоговые органы принимают и ужесточают меры в торговом бизнесе.



Для начала будет достаточно статуса Индивидуального предпринимателя. Это делается не только для Налоговых органов, но и у Ваших клиентов это будет вызывать больше Доверия. Мошенничество в пространстве Интернет очень развито. И большинство людей с опасением относятся к интернет-покупкам. Но когда Вы им расскажете, что они имеют дело не с каким нибудь «Васей Пупкиным» а с официально зарегистрированной компанией и предоставите им данные, то уже у клиентов отпадут сомнения по Вам!

Более подробно сможем Вас проконсультировать по телефону и рассказать о тонкостях оформления товаров с Китая, какие налоги необходимо будет платить.

Документация

Хорошо было бы подготовить фирменные бланки заявок, маршрутные листы (если вы принимаете заказы с других городов), коммерческие предложения, бланки договоров. Тем самым Вы показываете уровень Вашей компании, и при удачной сделке, **клиенты будут рекомендовать Вас знакомым и сами же снова обращаться к Вам!**

При оптовых заказах с помощью нас, мы предоставляем все бланки и договора.

Реклама в Google / Yandex / Instagram / Facebook

После определения на каких платформах работать, можно подумать о том, как потратить немного бюджета и привести потенциальных покупателей к покупке Вашего товара. Разберем детально платформы:

1. Google Adwords - Большинство пользователей поисковых систем используют Google для решения своей задачи. В нашем случае покупка товара. Для настройки рекламной кампании в Google необходимо для начала хотя бы изучить основные термины и посмотреть пару видео уроков. В лучшем случае обратится к профессиональным контекстникам, которые в считанные часы настройт Вам рекламу и люди увидя рекламу в Google переходят на Ваш одностраничный сайт. Лучше всего выставлять оплату рекламы за Клики. И тогда Вы будете платить непосредственно за человека, который зашел на Ваш Сайт.
2. Yandex Direct - популярная в России поисковая система. Платформа намного проще чем Google Adwords, но для настройки рекламной кампании необходимо для начала хотя бы изучить основные термины и посмотреть пару видео уроков. В лучшем случае обратится к профессиональным контекстникам, которые в считанные часы настройт Вам рекламу и люди увидя рекламу в Yandex переходят на Ваш одностраничный сайт. Лучше всего выставлять оплату рекламы за Клики. И тогда Вы будете платить непосредственно за человека, который зашел на Ваш Сайт.
3. Instagram / Facebook - здесь же продажи товаров в интернете совершаются путем показа товара потенциальному клиенту в его любимом месте времяпровождения - в социальных сетях. Клиент даже не собирался покупать и возможно даже не знал о существовании такого товара, но Вы используя привлекательную фотографию или видео продаете ему товар.

Бюджеты рекламных компаний выбираются в зависимости от товара и его спроса.



Обработка потенциальных клиентов

После запуска рекламных компаний, к нам начинают идти потенциальные покупатели. Человек, который зашел на Вашу страницу или на Ваш сайт - уже потенциальный клиент, так как он потратил на Вас свое личное время. Бывают и конечно заблудившиеся люди)

Как только Вам поступила заявка на товар, клиента нужно брать «Горячим», пока он заинтересован в покупке и готов отдать свои кровно заработанные деньги Вам! Отвечать на заявки рекомендуется не более 1 часа, если у Вас просто продажа товаров. НЕ забудьте завести реестр клиентов, и записывать каждого клиента с его пожеланиями и данными. Предоставляйте клиенту Сервис, начиная от Приветствия заканчивая пожеланием Хорошего дня!

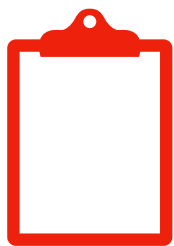
Сделайте так, даже если клиент не купил сегодня, то вернулся к Вам за покупкой через неделю!

Получение заказа

Клиент готов, хочет отправить Вам денег. Можно конечно и просто взять денег и отправить ему товар. Но можно это сделать на уровне, Потратить 2-3 минуты, сделать бланки покупки с указанием ФИО клиента, Оплату можно принимать различными вариантами, удобными в Вашем регионе. Больше людей откликаются, когда Вы им предоставляете возможность оплачивать наличными при получении,

Как доставить?! Вы можете в первое время делать доставку сами. Позже уже начать сотрудничать с курьерскими службами. Обычно курьерские службы внутри города берут 2 \$ за посылку.

Не забудьте положить открытку или какой нибудь презент клиенту! Вас запомнят и обратятся к Вам снова!



База данных клиентов



Не забывайте сохранять номера клиентов, почты, города в отдельном файле! Вы будете собирать под себя базу данных потенциальных клиентов. При поступлении новых товаров Вы можете делать рассылки своим клиентам и делать новые продажи!

Нужен готовый Шаблон?! Пиши на почту likechina.ltd@gmail.com!

Масштабирование

При хороших продажах не бойтесь вкладывать больше в товар, **чем больше Вы вкладываете правильно, тем больше Вы заработаете!**



- **Выкуп товаров с китайских платформ**
- **Поиск Ваших товаров**
- **Консультация по трендам и маржиональным товарам**
- **Обучение товарному бизнесу с Нуля**
- **Посещение китайских рынков**