

Как открыть интернет-магазин с минимальными вложениями.



Дмитрий Сорокин



- 43 года
- Женат, дочери 9 лет
- Живу в г.Белая Церковь Киевской обл.
- Образование высшее техническое
- С 2003 года работал в своей мастерской по ремонту мобильных телефонов
- Выпускник курса ПрофитМастер
- Куратор

Почему решил на курс ПрофитМастер?

- На прежней работе реальный уровень дохода резко упал, особенно после 2014 года
- Путей развития в своем ремесле я не видел.
- Давно хотел открыть интернет-магазин, но не знал, как.
- Совершенно случайно посмотрел вебинар ПрофитМастер
- Алгоритм, предложенный Дмитрием, мне показался логичным и реальным.

Как я пытался «заманить» друга на курс ПрофитМастер

Возражения моего друга из Липецка против открытия интернет-магазина:

- «Вся интернет торговля – это МСК и СПб. В регионах те, кто в тырнетах разбираются, покупают в Китае, остальные в магазин пешком ходют. В лучшем случае в ноль выйдет. Напрасная трата времени и денег. Я свой КРИТИЧЕСКИЙ ум еще не растерял.»

Закрываем эти возражения

1. Интернет торговля – это крупные города

- Терновка, Старобельск, Любешив, Новомиргород, Любомль, Вовковьи, Крюковщина. Великая Бузовая, Оникеево, Вильнянск, Ходорив. Шепетовка, Волочиск, Кухитская Воля...и т.д. – это населенные пункты, куда я отправлял свой первый товар.
- В таких населенных пунктах есть интернет и почта. И есть потребность в товарах, которых нет в ближайшем райцентре.
- Это ведь не похоже на Киев, Одессу, Харьков?
- Потребности жителей РФ, живущих в сельской местности аналогичные таковым в Украине.

2. Все заказывают напрямую в Китае

- На данный момент я занимаюсь тремя товарами. Два из них – украинского производства, один – российский.
- Если же продавать товары из Китая, то надо понимать, что на АлиЭкспресс товары в розницу совсем недешёвые. Зачастую там цены такие же, как и в наших магазинах. И ждать надо 3 недели.

Напрасная трата денег

- Начать торговлю в интернете можно, не потратив ни копейки.
- Два из моих товаров, продаются со склада поставщика или производителя, то есть **вложения в товар отсутствуют.**
- Начать продажи можно с бесплатных каналов (Авито, OLX)

Алгоритм открытия магазина при ограниченном бюджете

- Поиск ниши. Можно делать акцент в сторону дорогих и(или) тяжелых товаров, поставщики которых не требуют закупки оптовой партии.
- Тестирование товара. Тестировать можно на досках типа Авито или OLX.
- Сделать сайт на любом конструкторе или на платформе **prom.ua** или **tiu.ru**. Бесплатный(тестовый) период на этих площадках 14 дней. Сделать сайт на этой платформе можно за 1 час.
- Дать рекламу на Яндекс и Гугл.

Простые фишки для увеличения продаж

- В качестве акции предлагаю бесплатную доставку и/или наложенный платеж без комиссии.
- В случае электронного подарка дарю диск с полезным контентом и красивым оформлением.
- При дропшипинге в качестве подарка по акции предлагаю физический подарок, который заказываю в любом интернет-магазине на адрес заказчика.

В октябре стартует очередной поток курса ПрофитМастер

- Я, как куратор, буду помогать ученикам из Украины запускать магазины как по Украине, так и по России.