

Как покупать в виртуальных аутлетах



Бесплатный курс

<https://navika.pro/internetkommerciya/courses/kak-vygodno-pokupat-v-zapadnyx-virtualnyx-stokax-i-zarabatyvat-na-etom>



Содержание

1. Выбор магазинов и посредников	3
2. Отследите реальную скидочную политику	4
3. Изучите принципы распродаж в магазине	5
4. Создайте западные платежные реквизиты.....	6
5. Рассчитайте финальную стоимость товаров	7
6. Организуйте продажи	8



Определитесь с концепцией покупок: будете ли вы приобретать вещи только для личного пользования или для последующей перепродажи.

1. Выбор магазинов и посредников

1.1. Установите VPN (VIRTUAL PRIVATE NETWORK), для того чтобы видеть сайты, заблокированные в России.

1.2. Составьте список магазинов, которые вам будут интересны с точки зрения регулярных покупок (для себя или для перепродажи), а также виды товаров, которые продаются в этом магазине, и посредников, которые могут помочь с логистикой.

Добавьте в таблицу примерные сроки ожидания товаров для понимания, как планировать свои покупки, в особенности сезонные, чтобы не складировать, например, зимние вещи все лето. Если вы планируете последующие перепродажи, это будет более чем актуально.

Магазин	Виды товаров	Страна	Срок доставки	Посредник логистики

1.3. Найдите в Интернете список возможных посредников. Изучите отзывы.

Выпишите тех, кто безупречно работает уже несколько лет, а также изучите условия доставки и страны, из которых этот посредник может доставлять товары. Например:

- Shopotam.ru — США.
- Pochtoy.com — США.
- Alfaparcel — Великобритания.

2. Отследите реальную скидочную политику

2.1. В выбранных магазинах подпишитесь на рассылку, чтобы отслеживать распродажи и акции.

2.2. В течение недели изучайте ценовую политику и постарайтесь зафиксировать реальное изменение цен, чтобы понять, действительно ли во время распродаж действуют скидки и соответствуют ли они заявленному уровню снижения цен. Запишите, на какие товары действовала скидка, затем попробуйте найти эти товары вне распродажи и сравнить стоимость.

Цена без распродажи	Цена на распродаже	Заявленная скидка	Реальная скидка

3. Изучите принципы распродаж в магазине

3.1. НА КАКОЙ СРОК БЛОКИРУЕТСЯ ТОВАР В КОРЗИНЕ? МОЖНО ЛИ ЗАБРОНИРОВАТЬ ПОНРАВИВШИЙСЯ ТОВАР ИЛИ НЕОБХОДИМО ПОКУПАТЬ ЕГО СРАЗУ? ПО КАКИМ ДНЯМ ИЛИ НЕДЕЛЯМ ДЕЙСТВУЮТ РАСПРОДАЖИ?

3.2. СОСТАВЬТЕ КАЛЕНДАРЬ РАСПРОДАЖ В МАГАЗИНАХ, КОТОРЫЕ ВАС ИНТЕРЕСУЮТ.

Магазин	Дни распродаж	Особенности бронирования товаров	Время нахождения товара в корзине

4. Создайте западные платежные реквизиты

- 4.1. Создайте аккаунт в PAYPAL для проведения платежей через Интернет.**
- 4.2. Заведите отдельную банковскую карту с долларовым счетом для оплаты в западных магазинах.**
- 4.3. Настройте мобильные уведомления для контроля расходов по счетам.**
- 4.4. Укажите валюту «доллары» при регистрации в интернет-магазинах.**

5. Рассчитайте финальную стоимость товаров

Изучите предложения по доставке товаров, включая плату посредникам. Рассчитайте реальную стоимость своих покупок, учитывая плату за вес при доставке, а также комиссию посредника и таможенные лимиты. Определите, какой объем товара вам будет выгодно приобретать. Выясните, какие есть скидки и акции в магазинах при больших покупках.

Магазин	Условия доставки	Цена доставки за вес	Наличие скидок	Цена посредника	Таможенный лимит

6. Организуйте продажи

- 6.1. РЕШИТЕ, КАКИЕ ИМЕННО ТОВАРЫ ВЫ БУДЕТЕ ПРОДАВАТЬ: ЖЕЛАТЕЛЬНО, ЧТОБЫ ЭТО БЫЛА ХОДОВАЯ ПРОДУКЦИЯ, НЕ ТРЕБУЮЩАЯ ПРИМЕРКИ И ПОДГОНКИ.**
- 6.2. ПРИДУМАЙТЕ НАЗВАНИЕ ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТА.**
- 6.3. Создайте узнаваемый тематический логотип.**
- 6.4. ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ В КАЧЕСТВЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ.**
- 6.5. Выберите онлайн-касси, с которой будете работать: желательно, чтобы это был полный комплекс онлайн-услуг, включая фискализацию.**
- 6.6. Определитесь с местом хранения товаров.**
- 6.7. Создайте микросайт для продаж.**
- 6.8. Настройте платежную систему на сайте для приема платежей.**
- 6.9. Создайте профиль в Instagram и выберите опцию «бизнес-аккаунт».**
- 6.10. Создайте сообщество в Facebook, «ВКонтакте» и «Одноклассниках».**
- 6.11. Сфотографируйте товары, которые вы выставите на продажу.**
- 6.12. Создайте виртуальный каталог товаров и назначьте цены.**
- 6.13. Запустите таргетированную рекламу для набора подписчиков в паблик.**