

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.
- Alfaparcels — 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-КАССУ, 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.