

# Дропшиппинг для начинающих: с нуля до первого миллиона



<https://navika.pro/internetkommerciya/courses/dropshipping-dlya-nachinayushhix-c-nulya-do-pervogo-milliona>

## Оглавление

1. Выбор поставщика и работа с ним .....	3
2. Выбор платформы для поиска поставщиков .....	5
3. Важные детали .....	6
4. Выбор товаров .....	6
5. Таможня .....	7
6. Статистика .....	7
7. Создание сайта для продаж .....	8
8. Оптимизация интернет-магазина .....	8
9. Создайте таргетированную рекламу .....	8

## 1. Выбор поставщика и работа с ним

**1.1. ОПРЕДЕЛИТЕСЬ С ПРОДУКЦИЕЙ, КОТОРУЮ ВЫ СОБИРАЕТЕСЬ ПРОДАВАТЬ. ОПЦИОНАЛЬНО СОСТАВЬТЕ СПИСОК ТОГО, ЧТО ВЫ В ТЕСТОВОМ РЕЖИМЕ БУДЕТЕ ПРЕДЛАГАТЬ ЧЕРЕЗ РАЗНЫЕ КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ.**

Каналы продвижения	Категория 1	Категория 1	Категория 3

**1.2. СОЗДАЙТЕ СПИСОК ПОСТАВЩИКОВ, ПОТЕНЦИАЛЬНО ИНТЕРЕСНЫХ ДЛЯ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ.**

Товары	Поставщик 1	Поставщик 2	Поставщик 3
Категория 1			
Категория 2			
Категория 3			

**1.3. ПРОАНАЛИЗИРУЙТЕ ИНФОРМАЦИЮ О ПОСТАВЩИКАХ:**

- материалы на сайте;
- отзывы;
- рейтинги Gold Superior, Trade Assurance;
- рейтинг клиентов.

## 1.4. НАПИШИТЕ ЛАКОНИЧНОЕ ДЕЛОВОЕ ПИСЬМО. ОПИШИТЕ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПРЕДЛОЖИТЕ СОТРУДНИЧЕСТВО. ОБЯЗАТЕЛЬНО УТОЧНИТЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА.

Поставщик	Стоимость товара	Объем заказа	Сроки и условия доставки	Условия оплаты	Другие условия
1					
2					
3					
4					
5					
6					

Дополнительная информация:

Поставщик	Местоположение склада	Гарантии поставщика	Периодичность поставок	Инвестиции поставщика	Описание товара
1					
2					
3					
4					
5					
6					

## 2. Выбор платформы для поиска поставщиков

### ЗАРУБЕЖНЫЕ ДРОПШИППИНГ-ПОСТАВЩИКИ

ALIEXPRESS.COM (<https://aliexpress.com> — англоязычная версия,  
<https://ru.aliexpress.com> — русскоязычная версия).

ALIBABA.COM (<https://www.alibaba.com>).

DX.COM (<http://dx.com>).

FOCALPRICE.COM (<https://www.focalprice.com>).

BANGGOOD.COM (<https://www.banggood.com>).

LIGHTINTHEBOX.COM (<https://www.lightinthebox.com>).

TMART.COM (<https://www.tmart.com>).

BORNPRETTYSTORE.COM (<https://www.bornprettystore.com>).

BORNPRETTYSTORE.COM.

### РОССИЙСКИЕ ДРОПШИППИНГ-ПОСТАВЩИКИ

DROPO.RU (<https://dropo.ru>).

MARKETHOT.RU (<http://markethot.ru>).

ALTERMODA.RU (<http://altermoda.ru>).

MEGAOPT24.RU (<http://megaopt24.ru>).

ТРЕНДОПТОМ.RU (<http://trendoptom.ru>).

«ПОСТАВЩИК СЧАСТЬЯ» (<https://p5s.ru>).

«РУСОПТОВИК.RU» (<http://rusoptovik.ru>).

«УНИКАЛЬНЫЕ ТОВАРЫ РФ» (<http://уникальные-товары.рф>).

ТЕКСТИЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СИТРЕЙД» (<http://ctradei.com>).

«РУСДРОПШИППИНГ.RU» (<http://rusdropshipping.ru>).

«МЕГАДРОП24.RU» (<http://megadrop24.ru>).

«СУПЕРОПТ.RU» (<http://super-opt.ru>).

МОСКОВСКИЙ ДОМ МЕБЕЛИ (<https://www.mosdommebel.ru>).

«ОПТЗЛАТОУСТ.RU» (<http://optzlatoust.ru>).

«ПЕРВЫЙ МЕБЕЛЬНЫЙ» (<https://pm.ru>).

### 3. Важные детали

- 3.1. Проверьте информацию в транспортных накладных. Отследите наличие записи **FREE ON BOARD** (товар считается доставленным, как только окажется на борту судна).
- 3.2. Обсудите с поставщиком способы перевозки: напрямую или через транспортные компании.
- 3.3. Зафиксируйте письменно все детали вашего сотрудничества.
- 3.4. Потребуйте сделать пометку для поставщика: **«WE ARE DROPSHIPPING. NO INVOICE. NO PROMOTION»**.

### 4. Выбор товаров

- 4.1. Во-первых, убедитесь, что товар можно продавать не только через фирменные магазины, но и через торговые площадки.
- 4.2. Проанализируйте цены.
- 4.3. Просмотрите информацию о поставщике товара:
  - сколько лет на сайте;
  - количество положительных отзывов;
  - наличие сертификатов.

## 5. Таможня

**5.1. ИЗУЧИТЕ ТАМОЖЕННОЕ ПРАВО СВОЕЙ СТРАНЫ. ЗАПИШИТЕ, КАКОЕ КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ И НА КАКУЮ СУММУ ВЫ МОЖЕТЕ ВВОЗИТЬ БЕЗ ПОШЛИНЫ, КАКОВА ПОШЛИНА НА ТОВАРЫ, ПРЕВЫШАЮЩИЕ ЛИМИТ.**

Вес	Сумма	Пошлина

## 6. Статистика

**6.1. ПРОАНАЛИЗИРУЙТЕ СТАТИСТИКУ ПРОДАЖ: КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК, КОЛИЧЕСТВО ПОСЕЩЕНИЙ, ОКУПАЕМОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ.**

Товары	Количество сделок	Количество посещений	Инвестиции	Прибыль

## 7. Создание сайта для продаж

7.1. Используя руководство из соответствующего курса, создайте продающий сайт.

## 8. Оптимизация интернет-магазина

8.1. Проанализируйте статистику вашего магазина, руководствуясь материалами курса по веб-аналитике. Выясните, не уходят ли покупатели с сайта, потому что не могут физически сделать покупку. Скорректируйте данные сайта и юзабилити при необходимости.

## 9. Создайте таргетированную рекламу

9.1. Используя руководство из соответствующего курса, создайте таргетированную рекламу для продвижения и продажи ваших товаров.

9.2. Используйте также методику ремаркетинга, чтобы возвращать ушедших с сайта клиентов.